Bucuria AFACERILOR

ȘI DACĂ AFACERILE SUNT AVENTURA VIEȚII?

SIMONE MILASAS
cu contribuția lui Gary M. Douglas

fy
Editura For You

Scanned with OKEN Scanner

Joy of Business
Copyright © 2013 by Simone Milasas
All rights reserved.

Copyright © 2018 Editura For You

Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin Editurii For You.
Reproducerea integrală sau parțială, sub orice formă,
a textului din această carte este posibilă
numai cu acordul prealabil al Editurii For You.

Redactare: Ana-Maria Datcu
Tehnoredactare: Stelian Bigan
Design copertă: Stelian Bigan

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MILASAȘ SIMONE
Bucuria afacerilor / Simone Milasas ; trad. din lb. engleză de Daniela Andronache. - București : For You, 2018
ISBN 978-606-639-238-9

I. Andronache, Daniela (trad.)

159.9
339

Editura For You
Tel./fax. 021/665.62.23
Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691
E-mail: comenzi@editura-foryou.ro
Website: www.editura-foryou.ro
Facebook: Editura-For-You
Instagram: @edituraforyou/
Twitter: @EdituraForYou

Printed in Romania / ISBN 978-606-639-238-9

Scanned with OKEN Scanner

SIMONE MILASAS

Bucuria AFACERILOR

Traducere din limba engleză
Daniela Andronache

Editura For You
București

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Despre această carte

Dacă îți dorești să faci afaceri, să creezi și să generezi ceva cu totul diferit pentru tine însuți și pentru întreaga planetă, atunci această carte este pentru tine. Afacerile sau munca – oricum ai numi această activitate – au o putere imensă în felul în care ne modelăm viața, modul de a trăi și realitatea. Te simți blocat într-un mod convențional de a face afaceri, care ți se pare limitat, plictisitor și neprofitabil? Nu trebuie să fie așa. Ce-ai zice dacă a face afaceri ar fi ceva creativ, productiv și aducător de plăcere? Poate fi!

Bucuria afacerilor este despre diferența pe care o poate reprezenta afacerea ta. Nu este o carte despre cum să faci ceva. Nu își propune să răspundă la întrebări legate de problemele sau dilemele tale în afaceri. Dimpotrivă, îți deschide calea către un mod de a face afaceri care este cu totul diferit. Conține întrebări, exerciții, instrumente și procese pe care le poți folosi și care îți vor da o altă perspectivă asupra felului în care să fii creativ în afaceri și în viața ta.

Nu sunt o expertă în afaceri în sensul obișnuit al cuvântului. Nu am o listă lungă de diplome de studii în afaceri, de recomandări sau de litere alăturate numelui meu. Ce am eu de oferit sunt anii de experiență practică în afaceri pe care le-am făcut în întreaga lume – și convingerea că a face afaceri este o bucurie. Doresc să împărtășesc cu tine *Bucuria afacerilor* – și

te invit să îți urmezi cunoașterea, să-ți pui întrebări și să folosești unele dintre instrumentele uimitoare din Access Consciousness®, care îți vor pentru totdeauna schimba modul în care faci afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Dedicație
Imensa mea recunoștință

Doresc să le dedic această carte, *Bucuria afacerilor*, următorilor doi bărbați extraordinari din viața mea:

Tatălui meu, care m-a încurajat încă de la început să aflu mai multe despre afaceri și să-mi fac propriile alegeri. El m-a iubit chiar și când am refuzat să-l ascult. A fost întotdeauna atât de mândru de mine. Te iubesc, tata! Dumnezeu să te odihnească.

Lui Gary Major Douglas, fondatorul Access Consciousness®, care a contribuit enorm la această carte, la viața mea, la modul meu de viață și la realitatea mea. Mi-ai arătat și continui să-mi arăți ceea ce întotdeauna am știut că este posibil. Mulțumesc!

Vă rămân amândurora recunoscătoare pentru totdeauna.

Doresc, de asemenea, să le mulțumesc tuturor oamenilor pe care i-am cunoscut de-a lungul vieții mele. Sunt incredibil de norocoasă să fiu înconjurată de prieteni extraordinari și de o familie care mă îmbogățește permanent. Mulțumesc! Cum de sunt atât de norocoasă!?

Dona, tu ești cel mai uimitor editor de pe planetă. Îți mulțumesc pentru răbdare! Cum devine mai bine de atât?

Dain, îți mulțumesc pentru bunătatea fără sfârșit pe care mi-ai arătat-o!

Brendon, tu ești darul care continuă să dăruiască!

Scanned with OKEN Scanner

Prefață

Într-o zi vorbeam cu prietenul meu Gary Douglas, fondatorul Access Consciousness®, despre ceva ce un prieten comun de-al nostru făcuse în afacerea sa. Eu ziceam:

— Ce face el mi se pare complet fără sens.

Gary m-a întrebat:

— Ce vrei să spui, că ți se pare complet fără sens?

Am răspuns:

— Păi, de ce ar alege să facă așa? Nu e nicio bucurie în luarea acelei decizii. Nimic din decizia lui nu va crea ceva mai mare.

Vedeam cum omora tot ceea ce ar fi putut să iasă din ceea ce făcea el.

Gary m-a întrebat:

— Cum adică nu e nicio bucurie?

Am spus:

— Păi, să faci afaceri e o bucurie!

Gary a replicat:

— Nu, nu de-asta faci afaceri.

Eram șocată. Am zis:

— Ba da! Atunci pentru ce ai face afaceri?

Gary a spus atunci:

— Simone, tu ești singura persoană pe care o cunosc pentru care a face afaceri e o bucurie! În realitatea de azi afacerile nu sunt făcute din bucurie.

Așa a început dialogul nostru despre bucuria afacerilor. De atunci, am descoperit că există o mulțime de oameni care cred că nu le plac afacerile și că există la fel de mulți oameni care cred că a face afaceri este ceva ce le produce bucurie. Mi-ar plăcea ca tu să fii unul dintre aceștia. Și vreau să te invit să schimbi orice punct de vedere pe care l-ai putea avea despre faptul că afacerile nu sunt – sau nu pot fi – o activitate producătoare de bucurii. Aceasta este invitația mea către tine.

Cum ar fi să te bucuri făcând afaceri
și să câștigi și bani?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 1

Începuturile mele în afaceri

Întotdeauna mi-au plăcut afacerile. Când eram mică, în Sydney, Australia, prietenele mele obișnuiau să vorbească despre facultate, căsătorie și copii. Niciodată nu m-au interesat aceste lucruri. Am știut dintotdeauna că eu voi avea propria afacere. Nu aveam nicio idee despre ce avea să fie, știam doar că urmează să am o afacere. Mi se părea a fi lucrul cel mai creativ cu putință pe care îl puteam face. Pentru mine, a conduce o afacere este ca și cum ai fi un artist în fața unei pânze albe. Înseamnă să îți sclipească o idee și să-ți pui întrebări precum „De ce ar fi nevoie pentru ca acest lucru să se împlinească?". Întotdeauna am privit așa afacerile. Îndată ce am terminat liceul, mi-am luat un serviciu. Am lucrat trei luni și am strâns 3 000 de dolari, după care am plecat în străinătate. Am petrecut trei ani călătorind și lucrând în Anglia, Portugalia, Austria și în insulele grecești. Făceam orice muncă puteam, cât timp îmi permitea să continui să călătoresc și să văd lumea. Pe insula Santorini, din Grecia, am avut ca slujbă să stau în fața unui restaurant și să le spun trecătorilor:

— Hei, îmi dați voie să vă invit să mâncați la Captain Angelo în seara asta? Avem trei feluri speciale și primiți gratis un pahar cu vin.

Făceam asta patru ore pe zi și câștigam suficienți bani cât să-mi achit cheltuielile de zi cu zi. Altcineva poate s-ar fi plâns de munca pe care o făceam eu, dar atitudinea mea era „Da! O fac".

Nu conta ce era, întotdeauna am reușit să găsesc plăcere și distracție în muncă. Întotdeauna am reușit să percep posibilitățile pe care munca și afacerile le pot crea în viața mea și am crezut că abordarea creativă și cu bucurie a muncii și a afacerilor ne permite să trăim o viață extraordinară – sau chiar una fenomenală.

Când m-am întors în Australia, toți mă băteau pe umăr și îmi spuneau:

— Ei bine, ai făcut-o și pe-asta. Ți-ai scos călătoriile din sistem.

Reacția mea era:

— Poftim? E doar începutul!

Am început prima mea afacere vânzând produse în piețele volante de weekend din Sydney. Eu făceam totul, folosindu-mi propriile creme hidratante, sprayuri odorizante și loțiuni de corp ca să revând marfa pe care o cumpăram din alte surse. Mergeam în Glebe Market sâmbăta și în piața din Bondi Beach duminica. Doream să-mi creez un stil de viață în care să vând produse la piață în weekend și să mă bucur de viață în rest.

Ținta mea era să câștig destui bani ca să mă pot duce la New Delhi, în India, să cumpăr marfă pe care să o pot vinde apoi în piețele și în târgurile din Australia.

Nu după mult timp, am adunat banii de care aveam nevoie și am zburat în India. M-am dus într-un loc din New Delhi numit Paharganj, unde se vindeau tămâie, țesături, brățări indiene, bijuterii și haine. Paharganj este un loc uimitor. A fost unul dintre cele mai aglomerate locuri pe care le-am văzut vreodată. Vacile, care sunt considerate sfinte, aveau voie să meargă oriunde doreau și rătăceau pe mijlocul străzilor prăfuite printre taxiuri, biciclete, care cu boi, trăsuri trase de cai și pietoni. Vânzătorii ambulanți de pe fiecare parte a străzii, care vindeau mai mult sau mai puțin aceleași lucruri,

Scanned with OKEN Scanner

se tocmeau cu cumpărătorii și cu trecătorii. Uneori, temperatura ajungea la 55° C. Peste tot se gătea, iar mirosurile de mirodenii indiene umpleau străzile. Era o atmosferă încinsă, îmbâcsită de mirosuri și total încântătoare. Poate că ți-ar fi părut un loc împuțit și copleșitor de haotic – și așa și era – sau unul dintre cele mai exotice și mai interesante locuri de pe planetă. Eu doar ce ajunsesem și îl iubeam.

Habar nu aveam cum să găsesc furnizori. Știam că pot să-i găsesc, doar că nu aveam nicio idee despre cum arată. Eram intrigată de aventura de a face negoț acolo. Atitudinea mea era „Să vedem ce se întâmplă!". Mă plimbam la întâmplare, uitându-mă la mărfurile vânzătorilor. În clipa în care îmi cădeau ochii pe vreun obiect, îndată se repezeau să ne tocmim pentru cât să plătesc pentru el. Tocmeala era ceva foarte intens.

Am observat că reușeau cu ușurință să-i convingă pe oameni să cumpere multe produse pe care probabil că nu ar fi putut să le vândă la ei acasă, așa că eram permanent atentă să nu pierd controlul în aceste situații. Era o pantă alunecoasă de negociere și asta mă umplea de bucurie. Se pare că știam intuitiv ce se întâmplă. Întrebam despre lucruri, în ce culori sunt, care ar fi prețul dacă aș cumpăra unul și care ar fi dacă aș cumpăra zece sau o sută. Mă plimbam, întrebam și îmi luam notițe, iar apoi mă întorceam la hotel ca să le recitesc.

Interesant este că în școală eu am fost corijentă la matematică. Uram matematica și eram varză la această materie, dar iată-mă acum în India, unde trebuia să lucrez cu formule de export-import și cu stabilirea prețului mărfii – și o făceam. Știam că pot să am succes cu importul de mărfuri. Știam că trebuia să găsesc pe cineva care să se ocupe de partea de export, știam ce documente sunt necesare și știam că trebuia să stabilesc costurile. Așa că mă plimbam pe străzi și vorbeam cu oamenii pentru a aduna informațiile de care

Scanned with OKEN Scanner

aveam nevoie. Eram dispusă să aflu orice era necesar ca să-mi creez propria afacere.

Când faci afaceri, trebuie să fii gata să obții totul și să pierzi totul. Nu poți să rămâi atașat de rezultatul a ceea ce faci. Dacă eu aș fi fost atașată de rezultatul cumpărării câtorva obiecte la momentul acela, vânzătorii ar fi avut controlul asupra prețului și asupra altor aspecte ale mărfurilor. Pentru că eu nu eram atașată de rezultat, mi-am acordat timp. Nu am presat să se întâmple nimic. Eram dispusă să las lucrurile să meargă de la sine și să văd ce se poate întâmpla, ceea ce însemna că eu aveam controlul asupra prețului, cantității și asupra altor factori. Era un mare sentiment de aventură, aveam bucuria de a face bani și de a-mi trăi viața. Astfel, cumpăram marfă din Paharganj și, la început de tot, căram lucrurile în bagajele mele când mă întoarcem în Australia. Mai târziu am găsit doi șeici musulmani care au devenit exportatorii mei. Erau extraordinari! Făceam transporturi cu avionul din India și vindeam marfa în piețele din Sydney și câștigam între trei și patru mii de dolari pe săptămână muncind două zile în piață. În restul timpului mă duceam la plajă, mă gândeam la noi idei pentru expunerea mărfii în piețe și negociam cu furnizorii din străinătate. Mi se părea că aveam tot spațiul și timpul liber ca să trăiesc. Eram fericită. Unii oameni, dintre cei care aveau slujbe de la 9 la 5 în corporații, îmi ziceau:

— Simone, ia-ți o slujbă adevărată.

Eu le răspundeam:

— Am o slujbă adevărată! E minunată!

Mă distram de minune și câștigam o grămadă de bani. Îmi dau seama acum că aveam abilitatea de a crea și a genera exact ceea ce doream (la acel moment) și de a câștiga și bani pe deasupra. Și asta se întâmpla pentru că, așa cum am descoperit mai târziu la Access Consciousness®, banii urmează bucuria. Nu bucuria urmează banii.

După un timp, oamenii au început să mă întrebe dacă nu vreau să cumpăr mărfuri pentru ei din India, pe care ei să le poată vinde

Scanned with OKEN Scanner

în magazinele lor din Sydney. M-am gândit: dacă le vând engros altora, pot să cumpăr cantități mai mari și să obțin un preț mai bun. Așa că am spus „Da". Mă duceam în India și cumpăram cantități mari de marfă, ceea ce însemna că aveam o putere de negociere mai mare, iar furnizorii au început să-mi acorde mai multă atenție. Vindeam în vreo douăsprezece magazine din Sydney și am început să creez haine. Totul a devenit un mare succes și în curând am ajuns să mă plictisesc, așa că am renunțat să mai creez haine și am început să import bijuterii din argint masiv cu pietre semiprețioase.

M-am dus la Jaipur, căruia în India i se spune Orașul Roz, ca să cumpăr pietre. Când m-am dus prima dată acolo, în Australia erau la modă pandantivele, așa că am cumpărat cuarț roz, ametist, granate și un catralion de alte pietre. Orice ai fi căutat, eu aveam. Omul care mi-a vândut pietrele mi-a spus că nu aveam să reușesc pentru că sunt femeie. Acesta era punctul lui de vedere. Nu aveam pe nimeni în India care să-mi spună „Bravo, Simone! Fă-o!". Totuși, eram dornică să îmi urmez cunoașterea și să mă bucur de fiecare alegere pe care o făceam. A fost totul o mare aventură pentru mine.

Am început să vând pietrele și bijuteriile engros și în târgurile din Australia. Apoi mă întorceam la Jaipur și cumpăram mai multe. Am cumpărat bijuterii și din Thailanda. În Bangkok există o stradă numită Bulevardul Khao San, care e o imensă piață, asemănătoare cu Paharganj. Am cunoscut acolo o mulțime de occidentali care făceau exact ceea ce făceam și eu. Ne întâlneam și schimbam între noi informații și contacte, astfel încât cu toții contribuiam la succesul celuilalt și la cel personal. Părerea mea era că, dacă ceilalți distribuitori reușeau să obțină mai multe modele, atunci puteam să le am și eu. Era ușor. Eram mereu dispusă să contribui pentru ca ceilalți oameni să câștige bani. Era un lucru care îmi aduce bucurie – și încă este. Îmi plăcea să lucrez cu oameni din toată lumea și iubeam modul în care contribuiam fiecare pentru celălalt. Când funcționezi prin contribuție, capeți o mare forță. Dacă am fi lucrat

Scanned with OKEN Scanner

ca niște competitori, ne-am fi contracarat sau distrus afacerile și poate că nu am fi avut succesul pe care îl aveam – și probabil nici bucuria. Ține minte: banii urmează bucuria; bucuria nu urmează banii. Acesta este un adevăr foarte simplu și valoros.

Curând după aceea, am început să merg la Kathmandu, în Nepal. Zburam la Kathmandu peste Himalaya, cea mai frumoasă priveliște din lume (și, da, dacă ești acolo în momentul potrivit al anului, chiar arată exact ca în ilustrate!). Îmi plăcea să rătăcesc pe străzile orașului. Aveau niște mici cafenele extraordinare, cu un ceai minunat, și trăiam sentimentul că oamenii sunt recunoscători că te afli în țara lor.

După ce am tot călătorit în și din India o vreme, am observat că, atunci când eram în India, începeam să-mi petrec mai mult timp în camera de hotel decât oriunde altundeva. Preferam să lucrez în Thailanda și în Nepal, așa că am început să mă întreb ce altceva puteam să import din aceste țări. Am ajuns să creez o linie de pălării. Aveam o marcă de pălării numită The Shack și mi-am transferat o mare parte din afaceri în Nepal. Pentru mine era mai plăcut așa – și am fost întotdeauna gata să-mi urmez bucuria. Trebuie să fii dispus să schimbi orice și totul când lucrurile nu îți ies.

Angajam prin sate femei care ne confecționau pălăriile din bumbac și aveam doi bărbați care se ocupau de controlul calității și ne trimiteau pălăriile finalizate în Australia. Acești oameni erau fabuloși. Munca pe care le-o dădeam noi acestor femei le ajutau să-și întrețină familiile. Puteau să ne facă pălăriile lucrând acasă și să-și țină copiii pe lângă ele ca să le ajute, în loc să-i trimită la Kathmandu să muncească pe străzi lustruind pantofii turiștilor sau făcând alte asemenea munci.

În Nepal am lucrat cu o tibetană pe nume Ziering. Era o excelentă femeie de afaceri și muncea până la epuizare. Ziering știa că a-i face pe oameni să se simtă speciali creează un rezultat bun și întotdeauna mă trata cu mare respect. Mă primea la ea acasă și avea

Scanned with OKEN Scanner

mereu o ceașcă de ceai pregătită pentru mine când intram în magazinul ei. Cumpăram pașmine (șaluri de cașmir fin) și alte obiecte din lână de la Ziering, care făcea negoț cu femei tibetane refugiate în Nepal.

Există o mare activitate pe piața neagră în țări precum India și Nepal, iar Ziering era cunoscută pentru că lucra curat sau ca să facă bine, pentru că le ajuta pe femeile tibetane refugiate. Nu există asistență guvernamentală pentru oamenii săraci sau refugiații care trăiesc în Nepal. Le plăteam la bucată femeilor tibetane puloverele, pălăriile sau mănușile pe care le făceau. Obișnuiam să le vizitez acasă, în apropierea unei zone numite Thamel. Unele dintre case erau foarte mici. Eu am 1,75 m înălțime și uneori nu puteam să stau în picioare în casele lor. Îmi plăcea mult să lucrez cu acești oameni. Tibetanii sunt recunoscători și fericiți că pot trăi în Nepal. Dacă vor să câștige mulți bani, pot să muncească din greu și să obțină acest lucru. Dacă vor să câștige doar cât să își trimită copiii la școală și să mănânce, atunci pot face asta. Era ușor de observat diferența dintre cei care alegeau mai mult pentru viața lor și cei care erau fericiți că au doar un acoperiș deasupra capului și mâncare pentru copii.

Le aduceam cărți copiilor refugiaților și unora le dădeam bani ca să poată merge la școală. Toate acestea se potriveau cu energia a ceea ce eu știam că este posibil și nu știam niciodată cum avea să fie ziua următoare. Viața era toată o mare aventură (și încă este). Atitudinea mea a fost întotdeauna „Dacă nu îmi aduce bucurie, de ce să fac asta?". Nu fac nimic pentru că trebuie să fac. Mi-a plăcut să lucrez cu oameni care făceau ceva pentru a-și crea propria viață. Eu cred că fiecare persoană poate să schimbe ceva în lume. Dacă ești tu însuți și ești conștient, poți aduce o schimbare în lume, oricare ar fi aceea.

Am făcut comerț engros cu pălăriile noastre în toată Australia și afacerea a devenit una de succes și destul de bine cunoscută.

Scanned with OKEN Scanner

Aveam un birou de 80 de metri pătrați cu rafturi pline de pălării colorate. Apoi, iarăși, la un moment dat am vrut să creez ceva diferit. Am început să mă întreb: ce altceva e posibil?

M-am întors la Londra pentru un timp și într-o zi am cumpărat un bilet de o zi pe linia de autobuze roșii cu etaj și am pornit în turul orașului. M-am plimbat dintr-un cartier în altul, uitându-mă în stânga și în dreapta, observând și privind. Am observat că, indiferent unde mă aflam, indiferent dacă era o zonă bogată sau una săracă, o zonă evreiască sau una de negri ori de pakistanezi, nu părea să fie niciun pic de fericire. Nu conta că oamenii aveau bani sau nu aveau bani, nu conta ce culoare aveau ochii lor, ce religie practicau ori în care zonă a orașului locuiau, cu toții păreau triști. Mă gândeam: „Nu înțeleg. Planeta asta este uimitoare. De ce toată lumea e atât de tristă? De ce se agață cu toții de traumele și dramele vieții în loc să vadă posibilitățile care apar? Ce aș putea să creez eu care să schimbe această stare de lucruri?"

Good Vibes for You

Am hotărât să creez o afacere care să crească gradul de fericire în lume și să schimbe modul în care oamenii privesc viața. Am inventat numele *Good Vibes to You* [*Vibrații bune către tine*] și l-am folosit câteva luni, dar ceva mi se părea că nu sună bine. Mi se părea că era ceva forțat în el, așa că am schimbat numele în *Good Vibes for You* [*Vibrații bune pentru tine*]. Așa era mai bine. Avea o energie care se potrivea mai bine cu ceea ce doream eu să creez. Mi se părea mai ușor. Vrei vibrații bune? Aici sunt. Nu vrei vibrații bune? Foarte bine, ele vor fi aici când le vei dori.

M-am întors în Australia și am început să creez tricouri funky cu sloganuri inspiraționale și multe culori strălucitoare pentru entertaineri și petreceri dansante pentru tineri. Ideea mea era că,

Scanned with OKEN Scanner

dacă porți unul dintre acele tricouri și oamenii citesc ce scrie pe el, ar putea fi o invitație pentru ei să fie mai conștienți sau să schimbe ceva în viața lor și să creeze mai multă bucurie. Am angajat pe cineva care să ne creeze un logo cu un curcubeu mare care circumscrie numele „Good Vibes for You" și am început să vând tricourile la târguri și în piețele volante. Unul dintre sloganurile care apăreau pe tricouri și care întotdeauna mi-a plăcut mult era „Imaginează-ți ce ai face dacă ai ști că nu poți să nu reușești". Pentru mine nu era posibil să nu reușești sau să faci ceva greșit. Ți s-a întâmplat doar să ajungi într-un punct unde lucrurile nu arată cum te-ai așteptat. Nu au ieșit așa cum ai plănuit și oricum nimic nu merge după vreun plan. Nu știu pe nimeni care să-și fi realizat scopurile în afaceri sau în viață după vreun plan.

> Imaginează-ți ce ai face
> dacă ai ști că nu poți să nu reușești.

Un alt tricou purta inscripția „Fii deschis la clipele vieții. Să nu-ți fie frică să schimbi". Într-o zi purtam acest tricou la o expoziție; un tip a venit la mine, s-a uitat la tricoul meu și apoi m-a privit drept în ochi. Vedeam cum i se schimbă întreaga ființă. În acel moment am știut că își dăduse seama că există alte posibilități. Chiar și doar pentru o clipă, eu schimbasem felul în care el privea lumea. Acea energie se potrivea cu energia a ceea ce eu doream să creez în lume. Doream ca fiecare persoană unică de pe planetă să știe că există posibilități mai mari. Orice este posibil.

Scanned with OKEN Scanner

Fii deschis la clipele vieții.

Alte inscripții erau „Fii schimbarea pe care vrei să o vezi în lume", „Creează-ți lumea", „Fă ceva în afara zonei tale de confort" și „Ce așteaptă planeta noastră de la tine?". Mulți oameni vorbeau despre ce ar trebui să facem ca să salvăm planeta, dar nimeni nu întreba planeta „Tu ce vrei?". Uneori, oamenii veneau la standul meu și citeau inscripțiile de pe tricouri. Nu cumpărau nimic. Spuneau doar:

— Vin aici și citesc aceste sloganuri și asta mă face să mă simt altfel.

Din nou, cream ceea ce doream. Eu schimbam felul în care oamenii își priveau viața.

Într-o zi, o doamnă de vârstă mijlocie a cumpărat zece tricouri. Nu avea de gând să le poarte, plănuia să le agațe prin casă pentru că i se părea că ceea ce făceam eu era fabulos. Acest lucru m-a determinat să mă întreb „Ce altceva să mai creez?". Ceva ce putea să intereseze pe toată lumea, nu doar generația mai tânără? Ce altceva ar trebui să vadă lumea? Am început să creăm magneți cu aceleași sloganuri inscripționate pe ei, ceea ce ne-a permis să ne dezvoltăm în continuare afacerea. Când ești conștient și îți pui întrebarea corectă, știi cum și când să îți extinzi afacerea.

Într-o zi am primit un telefon de la o doamnă care cumpărase un magnet pe care era scris „Imaginează-ți ce ai face dacă ai ști că nu ai cum să nu reușești". Mi-a zis că are șase copii și este căsătorită cu un bărbat care o bate de ani de zile. Credea că nu are nicio ieșire din situația în care era. Spunea că pusese acel magnet pe frigider și, timp de șase luni, îl citise în fiecare dimineață când se trezea.

Scanned with OKEN Scanner

Apoi, într-o zi, și-a luat copiii și și-a părăsit soțul bețiv. Voia să îmi mulțumească pentru că acele cuvinte de pe magnet îi dăduseră puterea și curajul de a ști că este posibil să-l părăsească. Era un magnet de cinci dolari. Dacă mi-aș fi măsurat succesul după cei cinci dolari pe care îi primisem de la ea, aș fi considerat că am succes? Sigur că nu. În schimb, dacă îmi măsuram succesul după schimbarea generată în viața acelei femei și efectele pe care schimbarea le-a avut asupra celor șase copii ai ei, atunci aveam un mare succes.

Într-o altă zi, când eram la un târg, un tip îmbrăcat în haine tipice de motociclist privea abțibildurile pe care le aveam de vânzare. Își ținea părul lung legat la spate și purta un tricou Jack Daniels, pantaloni de piele, cizme mari și grele și o jachetă de motociclist din piele cu un logo de club pe ea. Mi-a dat banii pentru un abțibild și l-am întrebat:

— Pe care îl alegeți?

— „Fii tu și schimbă lumea", a zis.

L-am întrebat unde vrea să-l lipească.

— Pe partea din spate a motocicletei, a răspuns.

M-am gândit: „Grozav. Cum devine mai bine de-atât?" Din nou aveam succes. Câți oameni aveau să citească acel abțibild, „Fii tu și schimbă lumea"?

> Fii tu și schimbă lumea.

Apă îmbuteliată Good Vibes for You

Good Vibes for You s-a schimbat și a crescut foarte mult în anii care au trecut de când vindeam tricouri în târgurile din Sydney;

Scanned with OKEN Scanner

totuși, ținta noastră de a fi schimbarea pe care dorim să o vedem pe planetă rămâne constantă.

Într-o zi, participam la o oră de Access Consciousness®. Aveam o sticlă cu apă pe care o căram după mine și pusesem unul dintre abțibildurile noastre colorate de la Good Vibes for You pe ea ca să o pot deosebi de ale celorlalți. Au început și alți oameni să își pună abțibilduri pe sticlele de apă. Curând, locul era plin de sticle de apă cu abțibilduri Good Vibes for You pe ele și cu sloganuri precum „Fii tu și schimbă lumea", „Ce altceva e posibil?" sau „Ființă infinită, posibilități infinite".

Cineva a spus:

— Simone, Good Vibes ar trebui să îmbutelieze apă și să scrie sloganuri pe etichete.

Eu sunt snoabă cu privire la apă și îmi plăcea marca mea preferată de apă, dar atunci nu era pe piață niciun fel de apă care să îi încurajeze pe oameni sau planeta, așa că partenera mea de afaceri a început să studieze posibilitatea de a introduce apa îmbuteliată printre produsele noastre. Am luat legătura cu un tip care avea un izvor de apă naturală excelentă în apropiere de Sydney și, împreună cu partenera mea de afaceri, ne-am dus cu mașina mea decapotabilă să ne întâlnim cu el. Omul ne-a arătat proprietatea și am vorbit despre afacerea cu apă.

L-am întrebat:

— Câți oameni încep să se intereseze de afacerile cu apă?

A zis:

— Între 500 și 1 000 pe săptămână. Toți cred că vor vinde apă îmbuteliată și vor face un milion de dolari, așa că se duc și plătesc avans pentru un Ferrari.

Am râs cu toții și am zis:

— Păi, eu am deja decapotabila asta...

Scanned with OKEN Scanner

Tipului i-a plăcut la nebunie conceptul pe care voiam să-l introducem noi pentru apa îmbuteliată, care era o sticlă complet biodegradabilă cu etichete colorate și încurajatoare care să transmită un sentiment de bucurie și entuziasm. Ne-a încurajat din prima zi și s-a dat peste cap să ne ajute. E un bun australian. Odată, când un potențial client de-al nostru dintr-o altă țară a venit în Australia, furnizorul nostru s-a dus cu mașina la aeroportul din Sydney să-l aștepte pe client, i-a oferit un tur al izvoarelor și i-a spus că noi eram oamenii favoriți cu care să facă afaceri. Ne-a construit o imagine mai măreață decât aveam. Mi-a spus:

— Chiar vreau ca afacerea ta cu apă să reușească. Îmi place să lucrez cu tine.

Pentru mine, aceasta este bucuria de a face afaceri: să lucrezi cu oameni care sunt fericiți să lucreze cu tine și cu firma ta. Cum ar putea fi mai bine de atât?

Industria apei este un bolovan greoi. Există multe corporații uriașe care vând apă și este o lume care-pe-care, dar am pus o glumă despre asta pe eticheta noastră. Noua noastră etichetă are inscripția „Suntem cea mai mică firmă din această arenă imensă". Am adus factorul distracție în industria apei îmbuteliate, iar oamenii au observat. Sunt atrași de abordarea noastră și vor să facă afaceri cu noi. Percepția mea este că, de fapt, ei observă diferența care putem fi*.

Ne-am făcut câteva contacte minunate în lume și avem multe posibilități de contacte internaționale, entuziasmate de afacerile noastre. În prezent, facem cercetări cu privire la alte produse și tehnologii legate de apă, inclusiv o mașină care transformă aerul în apă. Acestea sunt mașini uimitoare care absorb umezeala din aer și produc apă bună, curată, de băut. Cu așa ceva, nimeni în lume nu ar trebui să mai trăiască fără apă potabilă. E mai bună decât apa filtrată de la

---

* Vezi glosarul pentru nota cu privire la utilizarea cuvântului „a fi". (n. aut.)

Scanned with OKEN Scanner

robinet sau decât orice apă îmbuteliată pe care ai putea să o cumperi. Ar trebui să existe câte una în fiecare casă!

Oamenii mi-au zis:

— Stai puțin, sunteți o firmă ce îmbuteliază apă și acum aveți mașinile astea. Nu sunt în competiție una cu cealaltă?

Noi răspundem:

— Ba da. Și ne-ar face plăcere să vă vedem folosind și aceste mașini.

Ne ocupăm, de asemenea, să găsim clienți care să accepte sticle total biodegradabile, care ar fi mult mai bune pentru mediu. Este un anumit tip de energie pe care am dorit întotdeauna să o generez și să o aduc în lume, iar astfel de lucruri se potrivesc cu acea energie. De aceea le facem!

Good Vibes for You nu este despre a fi o firmă de îmbuteliat apă. Nu e despre apă; este despre Good Vibes for You. Este despre scopul de a crea și a genera o mai mare conștientizare, o mai mare bucurie și fericire în lume. De ce anume ar fi nevoie pentru asta?

Ce înseamnă pentru tine succesul?
Care este scopul real al afacerii tale?
Care este scopul real al vieții și al modului tău de a trăi?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 2

Ce ești dispus să primești?

Noiembrie 2002: întâlnirea cu Gary Douglas

La un sfârșit de săptămână din noiembrie 2002, când încă vindeam la târguri, m-am dus la Sydney să vând marfă Good Vibes la Târgul pentru Minte, Corp și Spirit. Cu câteva zile înainte primisem vestea că prietena mea Erin, care făcea surfing în Bali, murise acolo de malarie. Moartea lui Erin m-a lovit dur. Mă gândeam: „Erin a murit și lumea tot merge înainte, ca și cum nimic nu s-ar fi schimbat." Aș fi vrut să se oprească totul ca să am o clipă de pace. Cu siguranță nu doream să fiu la târg, dar plătisem 6 000 de dolari pentru un stand și știam că trebuia să câștig foarte mulți bani ca să-mi scot cheltuiala.

Nu mi se părea în regulă să continui cu aranjatul standului și cu treaba ca și cum nimic nu s-ar fi întâmplat, deși tocmai îmi pierdusem prietena. Dar iată-mă acolo, așezând marfa și devenind tot mai furioasă cu fiecare minut care trecea. Eram furioasă pe Univers pentru că Erin murise. Eram furioasă că se întâmplase atât de repede. Eram furioasă pentru că i se întâmplase acest lucru uneia dintre cele

mai dulci persoane pe care le întâlnisem vreodată și nu voiam să aud niciun fel de minciuni sau rahaturi în jurul meu.

Oamenii care își așezau standul în fața mea erau dintr-un grup spiritual și mă înnebuneau cu vocile și râsetele lor stridente. Cumva, râsul lor nu mi se părea natural. Nu era nicio bucurie în el. Părea mai mult ca o disimulare a fericirii. Se îmbrățișau unii pe alții și încercau să mă îmbrățișeze și pe mine. Totul arăta ca o gigantică șaradă. Niciunul dintre acei oameni nu arăta ca și cum ar fi fost cu adevărat fericit și ca și cum ar fi trăit așa cum și-ar fi dorit. Îmi venea să le strig: „Nu! Plecați de-aici. Uneori lucrurile nu sunt chiar așa ușoare în viață. Uneori lucrurile sunt de tot rahatul. Uneori viața e urâtă." Îmi venea să îi scutur pe fiecare dintre ei și să le spun: „Trezește-te! Cum ai vrea cu adevărat, chiar cu adevărat, să arate viața ta? Asta e de ajuns pentru tine?"

Chiar atunci un prieten s-a apropiat de după colț împreună cu Gary Douglas, fondatorul Access Consciousness®, care avea și el un stand la târg. Îl mai întâlnisem o dată pe Gary înainte, când mersesem la un curs de seară pe care îl ținea el despre relații și fusesem intrigată de modul lui direct de a fi. Mi se părea natural. A-l asculta vorbind despre relații era ca o gură de aer proaspăt. Mă gândeam: „Vrei să spui că este în regulă că nu vreau să mă căsătoresc și să am copii? Nu e greșit? Minunat!" Era prima persoană care îmi arăta că ceea ce știam eu nu era de fapt greșit; era doar diferit de ceea ce alegeau alți oameni să creadă și de modul în care alegeau ei să-și trăiască viața.

Prietenul meu și Gary m-au salutat. Le-am răspuns și am încercat să arborez o față de genul „Totul e normal și bine". I-am dat prietenului o îmbrățișare rapidă, apoi l-am îmbrățișat scurt și pe Gary și m-am retras.

Gary m-a privit drept în ochi și mi-a zis:

— Ți-ar fi mult mai bine dacă ai fi mai deschisă să primești. Afacerea ta ar fi mai bună, ai face mai mulți bani și ai fi mai fericită.

Scanned with OKEN Scanner

Am răspuns:

— Da. Ok, mulțumesc.

Și m-am gândit „Habar nu ai tu ce se întâmplă în viața mea, domnule! Nebunul, habar n-are despre ce vorbește" și mi-am văzut de treabă, scoțându-mi din minte comentariul lui. Sau cel puțin am crezut că mi l-am scos din minte. Eram epuizată după ziua lungă, dar nu reușeam să adorm. Comentariul lui Gary despre a primi continua să îmi revină în minte. Încercam să-mi dau seama ce a vrut să spună cu acea remarcă. Întotdeauna dădeam lucruri de la mine. Asta trebuie să facem, nu? Ceea ce îmi spusese Gary îmi răsturnase lumea cu fundul în sus și mi-o întorsese pe dos. Mi-am zis: „E o nebunie. Vrea să spună că aș putea să primesc în loc să dăruiesc?" Habar nu aveam cum ar fi. Totul mă înfuria.

Eram așa de furioasă în dimineața următoare, încât am luat-o la marș prin Târgul pentru Minte, Corp și Spirit, direct la standul Access Consciousness®, la Gary. M-am oprit în fața lui cu mâinile în șolduri și l-am întrebat:

— Ce naiba ai vrut să spui cu ce mi-ai spus ieri?

Gary doar s-a uitat la mine, a zâmbit și a întrebat despre ce vorbeam. I-am răspuns:

— Mi-ai spus că mi-ar fi mult mai bine dacă m-aș deschide să primesc. Nu credeam că am voie să primesc. Credeam că treaba mea în viață este să dau, nu să primesc.

Nu-mi amintesc răspunsul lui Gary. Îmi amintesc, însă, că aveam un sentiment de pace după ce am vorbit cu el. Ceva era ușor în universul meu; știam că era ceva corect și adevărat în ceea ce spunea el. Mă simțeam mai mult ca „mine". Nu mulți oameni mi-au dat puterea să fiu eu. Era ceva în prezența lui Gary care mă făcea să mă simt relaxată și împăcată cu cine alegeam eu să fiu, oricum aș fi fost.

A doua zi, la târg, eram puțin mahmură, căci băusem ceva în seara dinainte. Mă plimbam pe lângă standurile de la târg, căutând un

Scanned with OKEN Scanner

masaj sau ceva care să-mi ia mahmureala. Trecând pe lângă standul Access Consciousness®, una dintre doamnele de acolo m-a întrebat dacă vreau să-mi verific *bars*-urile. Habar nu aveam ce însemna să-mi verific *bars*-urile. M-am uitat la masa de masaj și am zis „Da". M-am întins pe masă și, cam după o jumătate de oră de verificare a *bars*-urilor mele, am început să plâng și să plâng. Eram îmbrăcată cu tricoul meu Good Vibes și toată lumea de la târg știa cine sunt. Iată-mă, deci, pe masa de masaj, scoțându-mi ochii din cap de plâns. M-am ridicat și am spus:

— Trebuie să mă întorc la treabă!

Făceau ședințe-mostră de 20 de dolari și, când m-am dus să îi plătesc doamnei, ea mi-a spus că este un cadou. Iar era despre a primi și am început să plâng și mai tare. Chiar atunci a apărut Gary de după colț. S-a uitat la mine, a zâmbit și m-a întrebat:

— Trebuie să-ți mai dau o îmbrățișare?

Am zis:

— Nu! Nu știu. Da. Nu.

El a spus:

— E alegerea ta. Dacă dorești, voi ieși și voi sta de vorbă cu tine.

M-am uitat la el și am zis:

— Bine.

În timp ce ieșeam, aveam lacrimi pe față și eram îngrijorată că nu era o imagine bună pentru Good Vibes for You, care ar fi trebuit să fie despre creșterea gradului de fericire în lume.

Gary a stat cu mine 40 de minute și mi-a pus întrebări. M-a făcut să privesc locul în care eram și de unde îi vedeam pe toți ceilalți ca fiind valoroși – în afară de mine. Mi-a cerut să privesc și să recunosc în ce mod consideram eu că alți oameni sunt mai buni decât mine, sub orice aspect, în ciuda faptului că eu eram cea care părea să aibă forța și puterea de a-mi genera și crea propriile afaceri și propria viață. Contribuiam la schimbarea vieții lor, dar mă simțeam recunoscătoare că îi aveam în jurul meu. Nu

Scanned with OKEN Scanner

fusesem niciodată dispusă să recunosc acest lucru. Conversația noastră îmi dădea lumea peste cap.

Gary ținea un seminar în seara aceea, așa că m-am dus. În timp ce îl ascultam, mă gândeam: „Uau, tipul ăsta vorbește despre tot ceea ce doresc eu să creez cu Good Vibes for You, doar că el are instrumentele să realizeze acest lucru." Era pentru prima dată când auzeam pe cineva vorbind despre schimbarea despre care eu știam că este posibilă în lume.

La acea vreme, eu mă consideram ca un mic cuc. Nu mă deranja ca oamenii să spună că sunt o hipioată, pentru că așa credeam eu că puteau ei să primească ceea ce eram eu. Dar iată-l pe Gary – era îmbrăcat așa de frumos, nu era nimic ciudat în înfățișarea lui și vorbea despre toate lucrurile despre care eu știam că sunt posibile și pe care nimeni altcineva nu părea să le creadă.

În timpul seminarului, Gary a înjurat des. Eram încă furioasă și supărată în legătură cu Erin și reacția mea a fost „O, mulțumesc, Doamne, cineva de aici e autentic". M-a făcut să-l ascult cu atât mai mult. Nu aveam răbdare pentru nicio prefăcătorie. Eram așa de impresionată, încât am decis să rămân încă o săptămână la Sydney pentru că Gary urma să țină un curs de *Out of the Box** de două zile, în weekendul următor. Asta se întâmpla în noiembrie, care pentru noi este cea mai aglomerată perioadă a anului. Mi-am sunat angajații din Brisbane și le-am spus:

— Nu mă întorc.

Ei au zis:

— Cum adică nu te întorci?

Le-am spus că aveam să rămân la Sydney o săptămână și să merg la un curs cu un tip de la Access Consciousness®. S-au speriat, pentru

---

* Traducere literală: „afară din cutie"; sintagmă ce desemnează gândirea inovatoare, creatoare, eliberată de cadrele gândirii conformiste și de obiceiul de a căuta rezolvări clasice pentru probleme/dificultăți. (n. red.)

Scanned with OKEN Scanner

că eu controlam totul în firmă, și, iată-mă, acum le spuneam că trebuie să se descurce singuri timp de o săptămână în cea mai aglomerată perioadă a anului. M-au întrebat:

— Ce ai de gând să faci?

Le-am spus că sunt bine. Atunci a fost pentru prima dată când le-am dat mână liberă angajaților mei.

Le-am mai spus:

— Dacă vreți să veniți la curs, vă plătesc eu avionul ca să veniți. (Nu au venit.)

M-am dus, deci, la cursul de două zile al lui Gary. M-am așezat în spatele sălii lângă ușă, ca să pot fugi dacă aș fi vrut. Nu aveam de gând să rămân lângă nimic sau să fiu în vreun loc unde nu doream să fiu! La finalul celor două zile, viața mea se schimbase complet. Gary vorbea despre toate lucrurile pe care eu le consideram adevărate. Tot ce spunea avea sens pentru mine. Vedeam că nu greșeam cu privire la ceea ce știam că este posibil și niciuna dintre alegerile mele nu era greșită. Acela a fost cel mai mare dar pe care l-am primit de la acel curs.

Mi-am dat seama că Access Consciousness® putea să fie de o imensă valoare pentru întreaga lume și, chiar de la început, scopul meu a fost să mă asigur că fiecare om din lumea aceasta știe că există, astfel încât să o poată alege. După seminar, Gary i-a spus prietenului meu, care tocmai începuse să faciliteze cursuri de Access Consciousness® în Australia:

— Ar trebui să o rogi pe Simone să te ajute să îți pornești afacerea cu Access.

Prietenul meu era un excelent facilitator, dar îi era greu să-și pornească afacerea pentru că nu avea simțul necesar. Eram uimită să descopăr că nu avea nici măcar o adresă de e-mail, așa că i-am setat eu un cont de e-mail și am început să înregistrez adresele oamenilor într-o listă de contacte. I-am sugerat să le trimită oamenilor e-mailuri și să le dea telefon când aveau loc evenimente.

Scanned with OKEN Scanner

Aceasta a fost prima mea conștientizare că nu toată lumea considera afacerile atât de ușoare și de plăcute ca mine, că nu toți oamenii au un simț al posibilităților disponibile.

Când Gary a venit în Australia să țină din nou un curs în anul următor, eu i-am adunat pe toți participanții. Eu am fost gazda, eu am făcut rezervările, am organizat cazarea, am conceput un mesaj promoțional, i-am sunat pe toți și am organizat tot cursul. A fost cea mai mare clasă pe care au avut-o vreodată în Australia.

Gary a spus:

— Îți mulțumesc. Sunt atât de recunoscător!

Apoi a adăugat:

— Cred că îți datorez niște bani.

Eu am întrebat:

— Pentru ce?

El a spus:

— Ca să achit costul mesajului pe care l-ai trimis.

Și eu am izbucnit în lacrimi. Iar era treaba aia cu primitul!

Gary doar a râs.

I-am spus că nu poate să râdă de mine pentru că plâng, iar el a spus:

— Ba da, pot. E caraghios!

Apoi mi-a făcut cadou cursul, iar eu am plâns o oră întreagă. Toată treaba cu primitul îmi întorcea din nou lumea pe dos.

Curând, am început să organizez cursuri și seminare în Australia, Noua Zeelandă și în unele părți din Asia pentru Gary și partenerul său, dr. Dain Heer. Într-o zi vorbeam cu Gary despre diferite aspecte ale Access Consciousness® și despre ce cream și generam eu în Australasia.

El a spus:

— Am nevoie de cineva ca tine în America.

Scanned with OKEN Scanner

M-am uitat la el și am spus:

— Păi, aș putea să fac eu asta.

El a întrebat:

— Ce-ai zice dacă ai fi Coordonator Internațional pentru Access Consciousness®?

Mi-a căzut fața și am întrebat:

— Ce vrei să spui?

A zâmbit și a repetat:

— Ce-ai zice dacă ai fi Coordonator Internațional pentru Access Consciousness®?

Am întrebat:

— Ce înseamnă asta?

Gary a numit cinci lucruri diferite pe care i-ar fi plăcut să le fac eu.

Am zis:

— Mi-ar plăcea mult să fac asta.

Gary nu căuta pe cineva cu experiență în afaceri, el voia energia pe care știa că eu o puteam crea și genera în lume. Vedea în mine capacități pe care eu însămi nu le vedeam pe atunci.

A primi, orice ar fi de primit, conține un imens sentiment de vulnerabilitate, ce include sentimentul măreției care suntem fiecare dintre noi. Îndată ce am început să îmi deschid capacitatea de a primi, am realizat că eu fusesem dispusă să le ofer altora instrumentele pentru a primi, dar eu insistasem în a fi cea care făcea totul. Nu le permiteam oamenilor să îmi dea ei mie.

Access Consciousness® a schimbat această stare de lucruri pentru mine și asta nu s-a întâmplat peste noapte. Access continuă să îmi schimbe paradigmele de primire și acum sunt capabilă să primesc mai mult. Cer întotdeauna să mi se arate mai mult și sunt capabilă și să le facilitez altora schimbarea paradigmei de a primi. Lumea arată foarte diferit când ești deschis să primești.

Scanned with OKEN Scanner

Voința de a primi

Această relatare despre întâlnirea mea cu Gary este o modalitate mai lungă de a spune că abilitatea ta de a primi este esențială pentru succesul tău în afaceri. A primi îți include capacitatea de a primi toate lucrurile bune în viață și trece chiar dincolo de asta. Include capacitatea ta de a primi totul: binele, răul, frumosul și urâtul. Trebuie să vrei să primești bani și trebuie să vrei să nu primești niciun ban. Trebuie să vrei să primești admirație, recunoaștere și cadouri. Trebuie să vrei să primești informații și opinii ale altor oameni. Trebuie să vrei să primești critică și judecată. Trebuie să vrei să primești succesul sau insuccesul afacerii tale. Trebuie să vrei să primești toate acestea, absolut totul, și să nu te agăți de rezultat.

A primi cu adevărat este ceva foarte profund, căci îți afectează abilitatea de a percepe, de a ști și chiar de a fi. Să zicem că ai decis că tu ai dreptate în legătură cu un anumit lucru și că nu vrei să primești alte informații sau perspective. Nu vei putea să percepi ce este posibil dincolo de punctul tău de vedere limitat. Dacă nu poți să *percepi*, te rupi de *cunoașterea* ta. Și, dacă te rupi de cunoașterea ta, te rupi de conștiința și de prezența ta, care reprezintă cine și ce ești tu. Nu poți fi tu. Ca să ai succes în afaceri trebuie să ai capacitatea de a primi, de a percepe, de a ști și de a fi. Voința de a primi este cheia pentru a fi capabil să faci acest lucru.

Vrei să primești recunoștință și succes?

Am o prietenă care deține un magazin de haine în Queensland, în Australia. Este uimitor ce e în stare să facă ea cu oamenii, cu hainele și cu corpul lor. Știe exact ce le trebuie clienților ei ca să arate și să se simtă frumoși și îi face să se simtă absolut minunat în hainele pe care le alege pentru ei. Prietena mea este o femeie frumoasă, înaltă.

Scanned with OKEN Scanner

Are un corp grozav și poartă haine minunate. Darurile ei erau atât de evidente pentru mine și pentru mulți alții, dar ea nu avea voința de a-i lăsa pe oameni să o cunoască. Era foarte timidă și părea să ascundă cine este cu adevărat.

Într-o zi, am întrebat-o:

— De ce nu le pomenești oamenilor de la cursul meu de magazinul tău și nu le spui ce faci tu?

Și-a încrucișat brațele, și-a aplecat capul și a spus:

— O, nu, n-aș putea să ies în fața clasei și să fac asta.

Ea nu putea să primească. Îi era atât de ușor să facă ceea ce face ea, încât nu putea să vadă valoarea recunoștinței și gratitudinii altora și nu putea să le primească.

De când folosește instrumentele Access Consciousness®, voința ei de a primi a crescut considerabil. Acum are două magazine și și-a lansat propria marcă de haine. Face și *styling* personal pentru oameni din toată lumea. A pășit într-un succes abundent pentru că acum este deschisă să primească! Ești și tu la fel ca prietena mea? Primești în întregime mulțumirile și manifestările aprecierii pe care oamenii o au față de tine? Ai voința de a primi recunoștința oamenilor față de afacerea ta sau fugi de ea? Vrei să primești recunoașterea? Ai cu adevărat voința de a primi succesul?

Ai voința de a primi bani?

Vreme de mulți ani, tatăl meu a tot încercat să îmi dea bani, iar eu întotdeauna îi refuzam ofertele. Îi mulțumeam și îi spuneam că nu am nevoie de banii lui, că mă descurc fără ei. După ce voința mea de a primi a crescut, am acceptat în sfârșit un cadou în bani de la el și am putut să văd cât de fericit și de recunoscător a fost pentru că îl primisem. Am conștientizat: „Uau! În toți anii ăștia nu i-am permis această bucurie!" Am realizat că, atunci când nu primești,

Scanned with OKEN Scanner

opreşti bucuria dăruirii, opreşti bucuria contribuţiei şi opreşti şi uşurimea afacerii tale.

Dacă intenţionezi să ai succes în afaceri, trebuie să ai voinţa de a primi bani de la oricine fără nicio judecată. Trebuie să ai voinţa de a primi bani de la oameni pe care îi admiri şi de la oameni care nu-ţi plac. Trebuie să ai voinţa de a primi bani de la absolut oricine. Cum ar fi dacă ai primi un flux de numerar şi de valută sub forma unei maşini sau a unui calculator de oriunde şi de peste tot? Ştii ceva? Poţi! Tot ce trebuie să faci este să ceri – şi să primeşti.

Nu cu mult timp în urmă, o prietenă îşi căuta un apartament în Los Angeles şi ne plimbam cu maşina prin trei zone diferite, căutând diferite locuri şi încercând să ne dăm seama unde ar putea ea să locuiască. S-a dovedit a fi un exerciţiu interesant în care am observat ce eram dispuse să primim. Eu am crescut într-o familie din clasa mijlocie superioară, aşa că, atunci când treceam cu maşina prin zone care semănau cu cartierul în care am crescut eu, reacţia mea era:

— Da, eu aş putea să trăiesc aici!

Era ceva cu care eram familiarizată şi deschisă să primesc.

Apoi am trecut printr-o zonă foarte bogată numită Bel Air şi atunci am şoptit:

— Avem voie să intrăm aici?

Era o energie pe care nu o recunoşteam şi mă făcea să mă simt inconfortabil. Era energia milioanelor şi miliardelor de dolari, pe care eu nu eram deschisă să o primesc.

Şi, în sfârşit, am ajuns cu maşina într-o zonă care era cu mult mai puţin prosperă şi am observat din nou că mă simţeam inconfortabil. Mă gândeam: „N-aş putea să trăiesc niciodată aici!" Eram dispusă să primesc doar energia lucrurilor cu care învăţasem să mă simt confortabil. Vezi cum incapacitatea de a primi energia milioanelor de dolari îţi poate afecta afacerile? Sau cum ar putea să îţi îndepărteze clienţii acel disconfort generat de energia banilor puţini cu care te-ai obişnuit? Eşti dispus să primeşti clienţi imens de bogaţi?

Scanned with OKEN Scanner

Ești dispus să primești clienți îmbrăcați sărăcăcios? Ești deschis să primești tone de bani? Sau niciun fel de bani?

Ce ești deschis să primești?

Ești deschis să primești cantități masive de bani? Ai voința de a fi apreciat și adorat? Ești deschis să fii dorit – și nu doar de câțiva, ci de mii de oameni? Ești dornic ca oamenii să vrea să îți fure ideile, proiectele și munca? Orice energie pe care nu ești dornic să o primești este energia care va crea limitarea ta, a afacerii tale și a realității tale financiare.

Dacă afacerea ta nu are atât succes cât ți-ar plăcea, aruncă o privire la voința ta de a primi orice și totul. Întreabă-te:

- Ce nu am disponibilitatea de a primi?
- Ce energie care ar crea un succes dincolo de ceea ce mi-am imaginat vreodată nu sunt dispus să primesc?

Ai fi dispus să te schimbi și să primești aceste lucruri? (Îți poate schimba lumea!)

Capacitatea ta de a primi este esențială
pentru succesului afacerii tale.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 3

A face afaceri fără (pre)judecăți

Una dintre cele mai mari bariere în calea deschiderii cu adevărat către a primi este prejudecata. Dacă poți să lași deoparte toate prejudecățile și concluziile tale despre cum ar trebui să arate ceva și pur și simplu te-ai lăsa să percepi și să primești ceea ce este în fața ochilor tăi, vei avea cu mult mai multe alegeri în universul tău. Asta înseamnă să funcționezi din percepție. Percepția este ca lumina, ca vântul. Nu este ceva solid. Și este mereu în schimbare.

Prejudecățile, sentimentele, deciziile și concluziile, în schimb, sunt solide. Ele au legătură cu ceea ce crezi că este bine și rău. Oricând intri în modulul de judecată, indiferent cu privire la ce, îți întrerupi capacitatea de a primi orice s-ar afla dincolo de acea judecată. Orice judecată pe care o emiți te împiedică să primești orice nu se potrivește cu ea. De exemplu, dacă îți judeci afacerea ca fiind un eșec, vei mai fi capabil să vezi ce este bine la ea? Vei fi capabil să profiți de avantajul imenselor posibilități care tocmai s-au ivit? Nu. Dacă îți judeci afacerea ca fiind perfectă, vei fi capabil să vezi ce nu funcționează și ce este nevoie să schimbi? Nu. În ambele cazuri îți pui niște ochelari de cal și nu lași să ajungă la tine informațiile contrare cu ceea ce ai decis. Știi ce sunt ochelarii de cal? Sunt ceea

ce poartă caii pentru ca, atunci când aleargă în cursă, să nu se poată concentra decât pe linia de sosire. Ochelarii îi împiedică să vadă tot ce se întâmplă în jurul lor. Deci, ai voința de a-ți scoate ochelarii și a vedea toate posibilitățile? Poți face acest lucru atunci când ieși din prejudecățile tale și devii deschis către a primi totul.

Ce judecăți de valoare ai emis în afacerile tale?

Oamenii din lumea afacerilor mă întreabă adesea:

— Care este segmentul demografic ale firmei Good Vibes for You?

Eu spun:

— Păi, este pentru oricine dorește să-și schimbe viața!

Cum ar fi dacă afacerea ta nu ar avea un anumit segment demografic? Cum ar fi dacă nu ai avea această prejudecată sau proiecție ca parte a modelului tău de business? Cum ar fi dacă ai fi pur și simplu deschis să primești de la oricine ar apărea, indiferent dacă ar fi cineva care îți spune că nu vei reuși niciodată sau cineva care ar contribui masiv la succesul tău?

Ar putea să existe un public sau o clientelă care este mai înclinată să se bucure de produsele sau serviciile tale, dar, dacă funcționezi pornind de la concluzia că ei sunt clientela ta, nu îi vei permite să apară în fața ta nimănui altcuiva și niciunui alt lucru. Dacă tu proiectezi o afacere care are o anumită țintă demografică și nu poți să le vinzi decât femeilor cu vârste între 15 și 25 de ani, atunci doar pe ele le inviți în prăvălia ta. În schimb, dacă îți pui întrebarea „Ce este necesar pentru ca afacerea mea să fie o invitație pentru oricine care dorește să își schimbe viața?", îți deschizi spațiul către oricine ar intra în el.

Te surprinzi vreodată judecându-ți afacerea și capacitatea de a reuși? „Afacerea asta n-o să facă bani" este proiecție și o judecată.

Scanned with OKEN Scanner

De ce să nu te întrebi, în schimb:

- Ce trebuie să se schimbe aici?
- Ce am putea să schimbăm?
- Putem să facem această schimbare?
- Cum să facem schimbarea?

Observi cum judecățile închid fluxul de energie, iar întrebările îl deschid? Când îți pui o întrebare, inviți să apară o mai mare conștientizare și, odată cu ea, mai multe posibilități.

Ai prejudecăți despre ce este și ce nu este posibil în afaceri? Cu ani în urmă lucram cu un tip care crescuse în condiții dure. Din cauza experiențelor sale personale, el avea tendința să funcționeze prin decizii și judecăți. Trăgea concluzii precum „Trebuie să muncești din greu pentru bani", iar când i se ivea câte o mare oportunitate, spunea „O, asta n-o să se întâmple niciodată!".

Își punea prejudecățile în calea oportunității, oricare ar fi fost aceea, și oprea fluxul a ceea ce s-ar fi putut întâmpla. Ai voința să schimbi energia fiecărei judecăți sau concluzii la care ai ajuns până acum și să le permiți infinitelor oportunități să apară atât pentru tine, cât și pentru afacerea ta?

Îți judeci cumpărătorii sau clienții?

Îi judeci instantaneu pe oamenii care vin să cumpere de la tine? Te uiți la cum arată? Te gândești câți bani au, câți bani nu au sau cât intenționează să cheltuie? Decizi din start cu care clienți vrei să lucrezi și cu care nu vrei să ai de-a face? Majoritatea avem tendința de a proceda exact așa și acest lucru ne limitează în mod îngrozitor.

Îmi amintesc că am lucrat odată cu o femeie a cărei afacere de kinetoterapie nu mergea bine. Se întreba de ce nu are mai mulți clienți.

Scanned with OKEN Scanner

După ce am stat de vorbă o vreme, mi-a zis:

— Vreau să tratez doar oameni conștienți și cu conștiință.

Când pornești de la o astfel de prejudecată, nu poți avea decât o afacere mică! Ea nu își dădea seama că judecata ei îi împiedica pe potențialii clienții să vină la ea. Cum poți să primești bani de la cineva când nu îl poți primi pe acel om așa cum este el?

Un punct de vedere interesant

Cu mai multe luni în urmă, câțiva oameni m-au încurajat să fac un blog despre Access Consciousness® și să vorbesc despre ce fac eu prin toată lumea. M-am gândit să încerc. Știam că nu avea să le placă tuturor postările mele și că puteam să primesc niște reacții negative sau critici în legătură cu ele. Cu destulă certitudine, am primit. O alt bloggeriță a început cu niște comentarii critice la adresa unora dintre postările mele.

Când cineva trimite către tine o judecată, apare tendința fie să îi reziști și să reacționezi la ea spunându-ți „Cum poate să spună așa ceva?", fie să te aliniezi și să fii de acord cu ea și să-ți spui „Știi ceva? E așa cum spun ei, e greșit ce fac eu (sau e corect ce spun ei)!". Foarte puțini oameni intră în starea de a permite, adică „O, e un punct de vedere interesant". Când ești în starea de a permite, lași judecata celuilalt în urma ta.

Din fericire, nu m-am lăsat prinsă în contraziceri cu judecățile bloggeriței. Nu m-am opus și nu am reacționat, nici nu m-am aliniat și nu am fost de acord cu ele. Am citit comentariile sale și m-am gândit „Ei bine, e un punct de vedere interesant". Apoi am trecut mai departe. Știam că judecățile sale nu aveau nicio legătură cu mine. Erau despre ea. Dacă ai deschiderea de a primi judecata altora, poți de fapt să o folosești în avantajul tău. Vei ști din ce poziție funcționează acea persoană și ce nu este dispusă să primească. De fapt,

Scanned with OKEN Scanner

poți chiar să folosești acele informații pentru a manipula situația în beneficiul tău.

Când ne opunem și reacționăm sau ne aliniem și suntem de acord cu judecățile oamenilor despre noi, reacțiile noastre devin un factor care ne deviază de la deschiderea de a primi. Când suntem deschiși să primim judecata și să nu avem un punct de vedere în legătură cu ea, putem să desfacem acea judecată. Putem să creăm și să generăm afacerea pe care ne-o dorim noi cu adevărat.

Dacă intenționezi să ai succes în afacerea ta, trebuie să fii pregătit pentru orice ar apărea, indiferent cum ar arăta. Trebuie să fii deschis să primești judecățile, nu doar de la bloggeri anonimi sau cunoștințe întâmplătoare, ci și de la partenerii tăi de afaceri și colegi. Când cineva te judecă, folosește întrebări, cere să apară o mai mare conștientizare și cere să fii în poziția de a recunoaște acele judecăți, oricare ar fi ele. Judecățile nu sunt reale. Dacă le accepți ca fiind reale, oprești fluxul afacerii tale și posibilitățile disponibile pentru ea. Acesta este, probabil, unul dintre cele mai importante lucruri pe care le poți obține din judecăți; ele nu sunt reale. Sunt bazate pe ceea ce persoana care emite acea judecată nu are deschiderea să primească.

Trebuie să fii dispus să primești orice judecăți, ceea ce înseamnă că trebuie să fii gata să recunoști judecata și să o privești ca pe un punct de vedere interesant. Dacă nu faci acest lucru și te aliniezi și ești de acord sau îi reziști și reacționezi, îi vei permite judecății să oprească fluxul tuturor posibilităților, acum și în viitor. Este mult mai ușor să primești pur și simplu judecata! În plus, orice critică este de fapt o contribuție la crearea afacerii tale. De exemplu, dacă cineva te consideră bogat, vei crea mai mulți bani. Dacă cineva te judecă a fi de succes, vei atrage mai mult succes.

Scanned with OKEN Scanner

Sindromul macului înalt

În Australia avem ceea ce se cheamă Tall Poppy Syndrome*. Nu trebuie să excelezi și să ieși din rând cu mulțimea. Nu trebuie să fii bogat și de succes, decât dacă ești un om agresiv, un dur. Și dacă ajungi să ai cu ușurință un mare succes, oamenii te vor judeca fără milă și vor încerca să te aducă înapoi la nivelul lor. Unii oameni nici măcar nu încearcă să facă ceva măreț în viața lor pentru că nu vor să fie ei macul cel înalt, al cărui cap este tăiat.

Ai putea să te întrebi: „Dar de ce să fiu judecat? Urăsc să fiu judecat!" Te-ai putea gândi că ai puterea să le pui o limită judecăților pe care le vei primi, dar nu așa merg lucrurile. De fapt, când nu vrei să primești critica, îți limitezi deschiderea de a primi, iar asta înseamnă că nu vei primi toate lucrurile pe care ți-ar plăcea să le ai în viața ta, inclusiv banii.

Fraza de curățare

Vreau să-ți prezint acum procesul de curățare pe care îl folosim în Access Consciousness®, în așa fel încât să poți să te cureți de prejudecățile pe care le-ai putea avea despre alții, despre tine însuți și despre afacerea ta. Iată cum funcționează.

Vom începe cu o întrebare simplă:

Ce critică ai făcut să fie mai reală decât infinitele posibilități care există pentru tine și pentru afacerea ta?

---

* „Sindromul macului înalt", sintagmă ce se referă la imaginea macului care crește mai înalt și este tăiat pentru a i se da o formă egală cu a celorlalte plante din jurul lui. Metafora este folosită cu sensul că oamenii de succes sunt respinși de masa largă a populației, în special aceia care, reușind să aibă succes în proiectele lor de viață, își „depășesc propria condiție". O altă expresie echivalentă în limba română poate fi „a ieși din rând". (n. tr.)

Scanned with OKEN Scanner

Nu este necesar să căutăm un răspuns la această întrebare. Cauți o conștientizare, nu un răspuns. Conștientizarea poate să nu vină neapărat în cuvinte. Poate să vină ca o energie sau ca un sentiment. Poți să nici nu știi la nivel cognitiv care este răspunsul la întrebare. Nu contează în ce formă ajunge la tine. Trebuie doar să formulezi întrebarea. Apoi îți exprimi voința de a primi în totalitate energia pe care o aduce cu ea întrebarea (dacă ești cu adevărat deschis să o primești), precum și deschiderea de a o distruge și a o decrea.

Tot ceea ce este distrug și decreez, de un dumnezelion de ori.

Următorul pas este să folosești fraza de curățare. Ea îți șterge punctele de vedere limitate, astfel încât să ai posibilități diferite în viața și în afacerile tale. Merge la Punctul de Distrugere (POD) sau la Punctul de Creație (POC) a gândurilor, sentimentelor și emoțiilor care precedă decizia, critica sau limitarea pe care ai adoptat-o. Este ca și cum ai trage cartea de sub un castel din cărți de joc. Totul cade. Nu contează dacă punctul de distrugere sau punctul de creație a fost săptămâna trecută sau acum o sută de ani. Fraza de curățare merge la primul loc în care au fost create aceste opinii și curăță deciziile pe care le-ai luat. Se petrece la nivel energetic când folosești întrebarea și fraza de curățare.

Un mod de a înțelege fraza de curățare este ca limbaj al energiei. Nu contează dacă o înțelegi cu mintea, este suficient să o folosești. Dacă ai putea să-ți dai seama de toate lucrurile cu mintea ta logică, ai avea deja tot ceea ce îți dorești. Orice te împiedică să ai ceea ce îți dorești nu este logic. Noi dorim să distrugem opiniile nebunești. Fraza de curățare este concepută să ardă fiecare opinie pe care o ai, în așa fel încât să începi să funcționezi din conștientizare și din cunoaștere.

Conștientizarea și cunoașterea sunt ceea ce ești tu cu adevărat. Ești o ființă infinită și, ca ființă infinită, poți percepe totul, poți ști

Scanned with OKEN Scanner

totul, poți fi totul și poți primi totul. Poți să funcționezi din poziția de conștientizare totală și conștiință totală în toate aspectele vieții tale, inclusiv în afacerea ta, dacă alegi acest lucru.

Poți să funcționezi din posibilități, alegere, schimbare, cerere și contribuție. Poți să-ți deschizi ușile către ceea ce este posibil astăzi pentru tine, pentru afacerea ta, pentru viața ta și pentru planetă. Dacă ești deschis să funcționezi ca ființa infinită care ești cu adevărat, poți să inviți lumea să se schimbe și afacerea ta să crească. Și poți să creezi mai multă bucurie, fericire și recunoștință în viața ta și în stilul tău de a trăi. De aceea curățarea de judecăți este atât de puternică!

Fraza de curățare

După ce ți-ai exprimat deschiderea de a primi energia pe care a adus-o la suprafață fraza de curățare, rostește fraza de curățare:

*Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.**

Poți să folosești o frază completă de curățare așa cum am redat-o eu aici sau poți să spui doar așa: „Fă POD și POC tot ceea ce este" sau „Tot ce-am citit în carte". Aceasta adună energia și începe să distrugă și să decreeze opiniile acelea, oricare ar fi ele. Doar fă-o!

Vei ajunge să-ți pui multe întrebări pe parcursul acestei cărți și s-ar putea să găsești răspunsul energetic la unele dintre ele chiar în timp ce citești. Folosește fraza de curățare pentru a curăța energia care apare. Ține minte: este vorba despre energie, nu despre cuvinte. Energia vine înaintea cuvintelor. Nu le da importanță cuvintelor. Tu doar cureți energia și orice opinii, limitări sau judecăți

---

* Dacă vrei mai multe informații despre ce înseamnă cuvintele din fraza de curățare, vezi Glosarul. (n. aut.)

Scanned with OKEN Scanner

pe care ți le-ai creat. Încearcă. Dacă funcționează în cazul tău, excelent! Care ar fi cel mai rău lucru care s-ar putea întâmpla? O! Ar putea să-ți schimbe în întregime afacerea și viața. Ți-ar putea aduce mai mulți bani. Și te-ar putea bucura mai mult!

Bine, ești gata să parcurgi procesul acum? E ușor.

Ce judecată am decis să fie mai reală decât infinitele posibilitățile care există pentru mine și pentru afacerea mea? Distrug și decreez de un dumnezelion de ori tot ceea ce este și oriunde nu am avut deschiderea să primesc acel lucru. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

A-i judeca pe alții

Vrei să cureți mai mult judecățile din afacerea și din viața ta? Iată o excelentă întrebare pe care o poți folosi când te trezești că îi judeci pe alți oameni. Este excelentă pentru că, de-a lungul timpurilor, noi am făcut și am fost de toate, deci, pentru a judeca ceva, trebuie să fi fost acolo și să fi făcut acel lucru. De exemplu, dacă cineva cu care lucrezi spune sau face ceva, iar tu observi că îl judeci, întreabă-te:

Unde am fost și am făcut asta înainte? Distrug și decreez de un dumnezelion de ori tot ceea ce este. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Judecățile tale te împiedică
să primești tot ceea ce este posibil.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 4

Fiecare întrebare creează o posibilitate

Chutisa și Steve Bowman, prietenii de-ai mei din Australia, au scris multe cărți fabuloase, printre care *Conscious Leadership* [*Leadershipul conștient*] și *Prosperity Consciousness* [*Conștiința prosperității*]. Chutisa și Steve călătoresc în jurul lumii și lucrează cu directori executivi și consilii de administrație din companii. Punctul lor de vedere este că, atunci când creezi conștiință la vârf, aceasta se va răspândi în întreaga companie. Ei au observat că managerii de mare succes își fac un obicei din a pune întrebări. O întrebare este o invitație la noi posibilități, noi informații și noi puncte de vedere. O întrebare îi permite unui alt lucru să apară, în timp ce un răspuns te duce într-o fundătură. Un răspuns transmite: „Asta este. Nu, mulțumesc. Nimic mai mult."

Când întrebările apar de la vârful unei companii, se creează un flux și un sentiment de posibilitate pentru toată lumea din acea companie pentru că fiecare persoană din companie aduce ceva diferit. Cum ar fi dacă ai recunoaște că fiecare persoană din compania sau afacerea ta îți oferă o perspectivă diferită bazată pe propria sa conștientizare? Cum ar fi dacă ai avea deschiderea să primești, să recunoști și să fii recunoscător pentru conștientizarea fiecărei

persoane din firma ta și pentru contribuția pe care o aduce fiecare? Poți fi deschis să primești, să accepți și să fii recunoscător pentru fiecare persoană din viața ta și pentru contribuția pe care ți-o aduce fiecare. Și aceasta chiar s-ar putea să schimbe unele lucruri pentru tine.

A avea răspunsuri

În ultimii ani am stat de vorbă cu mulți oameni despre afacerea sau proiectele în care erau implicați și mulți dintre ei erau de părere că, atunci când faci afaceri, trebuie să cunoști fiecare detaliu înainte ca un lucru să se întâmple, în loc să lași lucrurile să se întâmple de la sine.

Această abordare este în concordanță cu felul în care suntem educați. Suntem învățați de la o vârstă foarte fragedă că trebuie să avem toate răspunsurile. Îndată ce începem școala, învățăm că trebuie să venim cu răspunsurile „corecte" ca să putem lua o notă de trecere. Dar a avea succes în afaceri nu înseamnă să ai răspunsurile, să ajungi la concluziile „corecte", să prezici ce urmează să se întâmple sau să încerci să faci anumite lucruri să se întâmple. Ci înseamnă a fi în starea de întrebare. Poți să îți trezești afacerea și viața când pui întrebări, când ai încredere în cunoașterea ta și când îți lărgești conștiința pentru a cuprinde orice altceva este posibil.

Nu gândi, pune întrebări

În loc să cauți răspunsuri, concluzii și decizii, fă-ți obiceiul de a pune întrebări. Când pui o întrebare, primești de îndată un răspuns energetic. De exemplu, dacă îți pui o întrebare precum „Adevăr, o să câștig bani din asta?", ea va genera energie și vei ști dacă este „da"

Scanned with OKEN Scanner

sau „nu". Energia vine înaintea cuvintelor și cunoașterea ta este instantanee. Adesea, oamenii nu au deschiderea să conștientizeze ce știu și se reped să gândească, în loc să se întrebe „Adevăr, ce îmi arată energia aceasta?". Se îndoiesc de cunoașterea lor. Atunci lucrurile devin confuze. În loc să te gândești la acel lucru, pune o întrebare. Fii deschis să-ți urmezi conștientizarea, fii deschis să urmezi ceea ce știi și să creezi o alegere bazată pe ceea ce știi. Ține minte: alegerea creează conștientizare.

De exemplu, dacă te gândești să angajezi pe cineva, poți să îți pui întrebarea „Adevăr, va face persoana aceasta bani pentru mine?" și imediat vei percepe un răspuns energetic. Vei resimți energia mai grea sau mai ușoară. *Dacă ai o senzație de greu, de obicei este fals. Dacă ai o senzație de ușor, de obicei este adevărat.* Folosește acest instrument când îți pui întrebări și faci alegeri legate de afacerea ta. Dacă urmezi energia, vei ști ce ai de făcut. Dacă nu pui întrebări și nu ești deschis să devii conștient, poți fi absorbit de mintea ta și vei începe să te gândești. S-ar putea să încerci să creezi un rezultat înainte să se fi întâmplat ceva. Este ca și cum ai încerca să-ți dai seama cum funcționează ceva înainte de a-i da șansa să-ți arate care îi sunt posibilitățile. Crede-mă, e mult mai ușor să urmezi energia și să pui întrebări decât să-ți folosești capul și să începi să gândești.

Tu, ca ființă infinită, știi totul. Nu e nimic ce nu știi. Ieși din funcționarea împiedicată de minte în afaceri, cum o numesc eu. Folosește în schimb întrebările, urmărește energia și funcționează prin conștiința și prin cunoașterea ta. Te vei bucura mult mai mult și poți chiar să ajungi să găsești bucurie în afaceri!

Dacă simți ceva ușor, e adevărat. Dacă simți ceva greu, este ceva fals.

Am folosit instrumentul greu/ușor când am început să fac afaceri în Statele Unite. La început nu știam nimic despre cum se fac afacerile acolo, așa că am început să stau de vorbă cu avocați și

Scanned with OKEN Scanner

contabili ca să aflu informațiile de care aveam nevoie. Credeam că avocații și contabilii știu totul, până când mi-am dat seama: „Uau! Nu doar că nu obțin informațiile de care am nevoie, ba chiar primesc date contradictorii." Până la urmă m-am „prins" că ceea ce îți dă sentimentul de ușor este adevărat și ceea ce îți dă un sentiment de greu e o minciună. Îmi spuneam: „Ok, am stat de vorbă cu toți acești avocați și contabili și, dintre toate, lucrul ăsta are mai mult sens și mă face să mă simt mai ușoară. Dacă integrez ceea ce spune el, ce s-ar crea? Ar crea acest lucru schimbarea pe care o doresc eu?" A face alegeri în acest fel este un lucru foarte diferit de gândirea liniară și de căutarea de răspunsuri. Este, de fapt, mai ușor și mai distractiv. Este bucuria de a face afaceri! Nu trebuie să știi tu singur totul, doar trebuie să fii dispus să pui întrebări.

Mintea ta știe doar ce a fost făcut deja

Mintea ta știe ce s-a făcut înainte, așa că îți limitează percepția față de ceea ce este posibil. Dacă ceri ca în viața ta să apară lucruri dincolo de ce ți-ai putea imagina vreodată, cine știe ce posibilități ți se vor prezenta? Uneori, când pui o întrebare, lucrurile apar brusc în universul fizic. Întrebi: „Ce i-ar trebui afacerii mele ca să se extindă mai mult?" Și bum! Apare ceva sau cineva. Poate va apărea cineva care dorește să investească două milioane de dolari în afacerea ta. Ai putea să întâlnești un producător faimos care vrea să te ajute să avansezi în cariera ta de cântăreț. S-ar putea ivi ceva care în aparență nu are nicio legătură cu afacerea ta. (Ține minte: trebuie să fii deschis să primești.)

O întrebare poate schimba totul.

Folosește întrebările în toate aspectele vieții tale – în afacerea ta, relațiile tale și în legătură cu banii tăi. Trebuie să pui întrebările

Scanned with OKEN Scanner

dintr-o stare de infinite posibilități și deschidere pentru a primi orice și totul; nu poți lua o decizie despre care trebuie să fie răspunsul. Ce ar fi necesar ca să devii conștient și deschis pentru o infinitate de alegeri și o infinitate de posibilități?

Atașarea de rezultat

Când ești atașat de rezultat, înseamnă că vrei un anumit răspuns sau rezultat. Te concentrezi pe el și îți închizi conștiința față de orice altceva. Devii exact ca un cal de curse cu ochelarii pe ochi. Nu mai percepi și nu mai primești informațiile și darurile pe care ți le oferă Universul. Nu poți vedea nimic din ce nu se potrivește cu rezultatul pe care te concentrezi. O posibilitate minunată ar putea să ți se prezinte, dar rămâne în afara posibilității tale de a o percepe. Așa i s-a întâmplat unui prieten de-al meu care reușise să pună pe picioare câteva afaceri de mare succes. El folosea întrebările, i se arăta magia și reușea să creeze și să genereze mai mult decât ar fi crezut el posibil. Dar de curând a început o altă afacere, pe care el și-o dorea foarte mult, dar nu a avut același succes. De ce? Era atât de ancorat de rezultat, încât nu mai vedea posibilitățile.

Întrebările le deschid ușa posibilităților

Recent, m-am lăsat prinsă de o judecată interesantă cu privire la apa noastră îmbuteliată Good Vibes. Doream să înlocuim sticlele de plastic PET cu sticle complet biodegradabile și am crezut că vânzătorii engros aveau să susțină cu mare entuziasm această schimbare. Noile sticle sunt mai scumpe decât cele convenționale, dar am decis noi că oamenii vor fi dispuși să plătească un pic mai mult pentru apa din sticlele biodegradabile, pentru că astfel pot avea grijă

Scanned with OKEN Scanner

de planetă. (Observă că nu ne-am pus nicio întrebare. Ne-am îndreptat direct către un răspuns și o judecată.) Ne-am așteptat ca oameni să sară în sus de bucurie când am anunțat această schimbare; am crezut că o să cânte fanfara și că vor exploda artificii.

Totuși, angrosiștii noștri nu au reacționat așa; am descoperit că pe ei îi interesa mai mult prețul. Până la urmă am recunoscut că ne blocaserăm într-o concluzie pripită și ne-am deschis să primim punctele de vedere al angrosiștilor, să punem mai multe întrebări și, în același timp, să nu renunțăm la ce știam noi că este posibil. (Niciodată să nu concluzionezi că ai eșuat.) Am ieșit din judecata noastră despre cum avea să primească publicul produsul nostru și ne-am pus întrebări: „Ce trebuie să schimbăm aici? Ce trebuie să adăugăm aici? Cu cine trebuie să vorbim? Ce informații ne trebuie?" Aceste întrebări au deschis ușa pentru câteva noi posibilități. După aceea, ne-am făcut contacte noi cu firme care sunt recunoscătoare că găsesc apă în sticle biodegradabile.

O afirmație cu un semn de întrebare la sfârșit

Uneori, oamenii decid dinainte ce trebuie să li se întâmple în afacerea lor, iar apoi încearcă să își transforme decizia într-o întrebare. Dar este o afirmație cu un semn de întrebare la sfârșit. Acest lucru nu duce nicăieri. Vei fi în același loc în care ai fost dintotdeauna – deoarece, atunci când îți pui o întrebare infinită, ea îți dă putere și atrage către tine ceea ce este posibil.

Recent, vorbeam cu o femeie care se săturase de perioadele proaste din afacerea ei de comerț cu amănuntul. Am întrebat-o:

— Deci, ce întrebare ți-ai putea pune în legătură cu acest lucru?

Ea a răspuns:

— De ce anume e nevoie pentru ca oamenii să vină aici și să cumpere?

Scanned with OKEN Scanner

Aceasta este o afirmație cu un semn de întrebare la sfârșit. Ea a decis că răspunsul era ca oamenii să intre în prăvălia sa și să cumpere – și apoi a încercat să transforme decizia într-o întrebare.

I-am sugerat:

— O întrebare mult mai expansivă ar fi „Pe cine sau ce aș putea să adaug la afacerea mea ca să genereze bani acum și în viitor?". Asta înseamnă să te deschizi către posibilități; nu doar către posibilitățile de astăzi, dar și către cele din viitor. Cine știe ce ar putea apărea? Poate că ți-ar face cineva o ofertă să-ți cumpere afacerea cu un preț dublu față de cât valorează ea. Poate că altcineva ți-ar oferi să vinzi o franciză și să îți extinzi afacerea la nivel global!

Există o infinitate de posibilități.
Orice este posibil.

Ce fac în continuare?

Dacă există vreodată un moment în viața afacerii tale în care te întrebi „Ce am de făcut în continuare?", atunci întreabă! Întrebările sunt imperative. Dacă percepi că afacerea ta este într-un blocaj, pune-ți întrebări precum:

- Ce informații îmi lipsesc?
- Cu cine trebuie să vorbesc?
- Unde trebuie să fim?
- Dorește firma să se schimbe?
- Ce am putea implementa astăzi pentru a crea mai mult pentru acum și pentru viitor?
- Ce magie ar putea să mi se întâmple astăzi mie și afacerii mele?
- Cum devine mai bine de atât?
- Ce lucru nu suntem dispuși să facem, să fim, să avem, să creăm și să generăm prin afacerea noastră și ca firmă, pe care, dacă l-am

Scanned with OKEN Scanner

face, am atrage mai multe posibilități decât ne-am putea imagina? (Folosește fraza de curățare la sfârșitul acestei întrebări.)

Dacă ești deschis să asculți, vei primi informațiile de care ai nevoie.

Un alt mare moment pentru a pune întrebări este când observi că amâni. Poate că tot ce-ți trebuie sunt doar mai multe informații? Ori de câte ori simți că tu sau afacerea ta sunteți într-un blocaj, tot ce-ți trebuie sunt mai multe informații sau unele diferite. Pune-ți mai multe întrebări.

Universul dorește să fie prieten cu tine. Vrea să te ajute. Iubește când Îi pui întrebări. Îți spune: „Da! Îmi pui întrebări și ești deschis să primești."

Există un film vechi în care unul dintre personaje comentează că Universul este un banchet la care oamenii mor de foame. Banchetul este chiar în fața ta. Tot ce trebuie să faci este să pui întrebări și să fii deschis să primești mai mult.

Întrebările îți dau putere.
Răspunsurile te lasă fără putere.

Folosește întrebările pentru a conștientiza ce creezi și ce generezi

Ori de câte ori ceva merge bine în afacerea ta sau simți că ai avut succes, acceptă acest lucru. Cum faci asta? Sunt două căi.

Prima cale este să fii recunoscător! Fii recunoscător pentru orice apare, fii recunoscător pentru fiecare bănuț pe care îl câștigați tu și firma ta, fii recunoscător pentru orice a avut succes.

A doua cale este să pui întrebări. Nu trage concluzii spunându-ți lucruri precum „Uau! A ieșit bine!".

Scanned with OKEN Scanner

Dimpotrivă, întreabă-te:

- Cum devine mai bine de atât?
- Ce altceva este posibil?

Întrebări ca acestea atrag mai mult succes. Afirmațiile de tip „E minunat!" sunt fundături. Ele nu atrag noi posibilități. Care este diferența energetică dintre a spune „Uau! Aceasta a fost cea mai bună partidă de sex pe care am avut-o vreodată!" și „Uau, cum ar putea fi mai bine de-atât?"? Care întrebare deschide calea către mai multe posibilități (și mai mult sex de calitate)? Care tinde să împiedice energia să meargă înainte? Cu alte cuvinte, cum obții mai multe lucruri bune? Pune întrebări!

Nu formula întrebări doar atunci când lucrurile nu se prezintă în modul în care ți-ar plăcea ție să apară. Pune întrebări orice s-ar întâmpla. De ce? Pentru că atunci îi ceri Universului să contribuie cu ceva chiar și mai măreț pentru tine!

O prietenă de-a mea a plecat la Paris pentru afaceri și a decis că i-ar plăcea să stea într-un hotel frumos de cinci stele în ultima ei seară petrecută în oraș. (Cuvântul-cheie este „a decis". A luat o decizie cu privire la ce urma să se întâmple și acest lucru a întrerupt fluxul.) S-a dus la hotel și a cerut o cameră, iar bărbatul de la recepție i-a spus că îi pare rău, dar toate camerele sunt ocupate. Ar fi putut să plece dezamăgită, dar pentru că a ales să în acel moment pună o întrebare, lucrurile au mers mai departe. A rămas lângă pupitrul recepției și a întrebat:

— Cum ar putea fi mai bine de atât?

Bărbatul din spatele pupitrului a spus:

— Îmi pare rău.

Prietena mea a întrebat din nou:

— Bine, cum este posibil să fie mai bine de atât?

Bărbatul a răspuns:

— Un moment, vă rog. Voi vorbi cu managerul.

Scanned with OKEN Scanner

Managerul a ieșit și a întrebat-o ce dorește, iar ea a spus că era ultima ei seară în Paris și căuta o cameră. El a spus:

— Îmi pare rău, dar avem toate camerele ocupate.

Din nou, ea a întrebat:

— Cum devine mai bine de atât?

El s-a uitat la ea, iar apoi s-a uitat în computer și a spus:

— Ei bine... singura cameră pe care o avem disponibilă în seara aceasta este apartamentul penthouse.

A făcut o pauză o clipă, iar apoi a zis:

— Vi-l putem oferi la prețul unei camere standard doar pentru o noapte.

Cu un zâmbet strălucitor, prietena mea a întrebat:

— Cum poate fi mai bine de atât?

A primit camera și, în plus, i-au trimis o sticlă de șampanie în apartament! (Cum devine mai bine de atât?)

Poți folosi această întrebare în orice situație. În Noua Zeelandă, directorul de vânzări al unei firme mici care vindea mașini de spălat a aflat despre acest instrument și l-a explicat subalternilor săi. Le-a sugerat să întrebe „Cum devine mai bine de atât?" ori de câte ori vindeau ceva și ori de câte ori nu vindeau nimic. Echipa de vânzări a făcut ce i s-a cerut, iar în șase luni firma și-a dublat vânzările. Toți erau încântați de succes și de vânzări, ceea ce a creat o bucurie chiar mai mare în afacerea lor. Când creezi un mediu în care oamenii acționează pornind de la întrebare și sunt deschiși să primească orice, lucrurile se mișcă rapid, iar oamenii simt bucurie. Aceasta este bucuria de a face afaceri.

Nu contează dacă vinzi un serviciu sau un produs, dacă pui o întrebare după fiecare vânzare pe care o faci (și fiecare vânzare pe care nu o faci) și privești ce se întâmplă. Punând întrebări le permiți atâtor altor lucruri să apară. Poți încerca și întrebările următoare:

- Ce magie pot să creez eu astăzi în afacerea mea?
- De ce anume ar fi nevoie ca să apară mai mulți bani decât m-aș putea gândi vreodată că e posibil, acum și în viitor?

Scanned with OKEN Scanner

Dacă ești deschis să se întâmple, pot apărea lucruri neașteptate din locuri aparent întâmplătoare.

Trebuie să fii conștient de fiecare posibilitate care apare, care se potrivește cu obiectivele, proiectele, produsele tale sau cu orice ai crea tu în afacerea ta. Nimeni altcineva nu o va face în locul tău. Nu sta așteptând ca altcineva să vină să-ți spună cât de minunat ești sau ce treabă grozavă ai făcut. Conștientizează ce creezi și ce generezi. De exemplu, dacă facilitezi procese Access Consciousness® pentru alți oameni, un dar minunat este când cineva se schimbă și vede o altă posibilitate. Trebuie să conștientizezi că tu ești cel care facilitează acea schimbare. Ori de câte ori când ai un „succes", întreabă-te „Cum devine mai bine de atât?" sau „Ce altceva este posibil?". Dacă poți să faci acest lucru pentru tine, totul se va extinde și pentru tine, și pentru toți cei din jurul tău. Este simplu și este ușor.

Universul este bogat. Vrea să îți dăruiască.
Atingi bogăția Universului când pui o întrebare.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 5

Realitate și distracție
Crezi în lucruri imposibile?

În cartea lui Lewis Carroll *Alice în Țara Minunilor*, în partea *Privind prin Ochelarii fermecați*, Alice îi spune Reginei Albe:

— Nimeni nu crede lucruri imposibile.

Regina Albă răspunde:

— Ei bine, uneori eu cred și câte șase lucruri imposibile înainte de micul dejun.

Îmi place tare mult răspunsul reginei. Exprimă bucurie, posibilități și distracția pe care o poți găsi în afacerea și în viața ta. Dar noi am fost antrenați să gândim la fel ca toți ceilalți. Suntem învățați că trebuie să trăim într-o realitate formată din ideile și viziunile limitate ale tuturor celorlalți despre ce este posibil. Ni se spune că trebuie să fim „realiști". Suntem antrenați să nu credem în lucruri „imposibile".

Antrenament

Dacă pui mai multe ceasuri la un loc într-o cameră și ele bat la intervale diferite, după un timp ceasurile vor ajunge să se sincronizeze și să bată simultan. Se numește antrenare. Asta facem și noi. Ne antrenăm pe noi înșine în realitatea tuturor celorlalți din cultura noastră, din profesia noastră sau orice altceva. Avem tendința să credem ceea ce cred alți oameni și să facem lucrurile așa cum le fac ceilalți. Pentru cei mai mulți, funcționarea prin antrenare este confortabilă, oferindu-le sursa de conectare și de realitate în afaceri. De aceea ei fac ceea ce fac.

Te-ai simțit vreodată antrenat chiar din clipa în care te trezești dimineața în legătură cu ce să mănânci, ce să fii, cu ce să te îmbraci, la ce ore să faci tranzacții, câți bani să câștigi sau câți să nu câștigi? Îți creezi situațiile financiare astfel încât să se potrivească la fix cu ceea ce face toată lumea, astfel încât să poți să fii la fel ca ceilalți? Dacă așa stau lucrurile, probabil că funcționezi în ceea ce noi numim „realitate contextuală".

Realitate contextuală

Realitatea contextuală este realitatea pentru care am fost antrenați. Se bazează pe timp, dimensiuni, realitate și materie. Acestea sunt lucrurile pe care le facem în realitatea contextuală. Dar timpul există cu adevărat sau este o convenție? Este ceva ce am creat noi. Este la fel ca dimensiunile, realitatea și materia. Toate sunt creații bazate pe modul în care am fost antrenați să percepem. Nu se bazează pe magia a ceea ce se poate ivi. Nu se bazează pe ceea ce este cu adevărat posibil.

Când trăiești în realitatea contextuală, cauți să vezi unde te potrivești, unde ai un beneficiu, unde câștigi și unde pierzi. Realitatea

Scanned with OKEN Scanner

contextuală îți spune ea unde e locul tău sau care este nișa ta în afaceri și nu poți să te duci nicăieri altundeva. Îți spune cum să calculezi modul în care afacerea ta îți aduce câștig și cum să-ți măsori succesul în funcție de ceea ce ai în contul tău din bancă.

Realitatea noncontextuală.

Cum ar fi dacă ai sări peste rând, dacă ai schimba universul și ai funcționa într-o realitate cu totul diferită de cea în care ai fost antrenat? Poți să faci asta. Poți să funcționezi într-o realitate noncontextuală. În loc să cauți ce e posibil ca timp, dimensiuni, realitate și materie, cum ar fi dacă ai percepe energie, spațiu și conștiință? Cum ar fi să știi că toate lucrurile au conștiință, inclusiv scaunul pe care stai? Totul are conștiință. Totul are energie. Iar apoi este spațiul. Ah, spațiul! Spațiul este de fapt plin de posibilități și de întrebări.

Funcționarea în realitatea noncontextuală îți permite să ai o capacitate generativă dincolo de timp, dimensiuni, materie și realitate. Realitatea noncontextuală este dincolo de imaginație. Este dincolo de mintea logică, dincolo de punctele de reper, dincolo de ceea ce orice ar fi făcut cineva vreodată. Este dincolo de orice am considerat vreodată că este posibil. Nu are formă, nu are structură, nu are semnificație, nu are istorie. Când operezi din realitatea noncontextuală, întrebi și urmezi energia. Funcționezi din cunoașterea ta.

Adesea, sentimentele au la bază realitatea contextuală

În loc să funcționeze prin conștientizare, unii oameni se bazează pe emoții intense care le permit să „simtă" răspunsul corect în afaceri, cum ar fi dacă să facă o anumită investiție sau să cumpere o proprietate. Se bazează pe entuziasm sau pe alte sentimente puternice

Scanned with OKEN Scanner

să le spună dacă este corect ce vor să facă. Practic, ei creează o judecată pentru a lua o decizie. Aceste sentimente sunt adesea bazate pe realitatea contextuală. Cu alte cuvinte, își au originea în ideea de a câștiga, de a pierde, de a se potrivi sau de a avea profituri. Ceea ce sugerez eu aici este că poți funcționa într-un alt mod. Este posibil să funcționezi prin percepția energiei, a spațiului și a conștiinței. Este posibil să operezi din cunoașterea ta, în loc să o faci cu mintea sau cu sentimentele.

Te invit să nu rămâi într-o zonă de confort și antrenare. Te invit să mergi, în schimb, într-o zonă unde să funcționezi prin propria ta conștientizare a ceea ce este posibil. Cum ar fi să te deschizi către încrederea totală în tine însuți și să funcționezi prin conștientizarea și cunoașterea ta? Imaginează-ți cum ar fi afacerea ta dacă tu ai avea pur și simplu încredere în tine. Ai avea mai mulți sau mai puțini bani? Ar fi mai multă sau mai puțină bucurie? Mai distractiv sau mai puțin distractiv?

Apropo, conștientizarea nu este un lucru confortabil.
Poate de aceea oamenii o evită.

Cum ar fi dacă ți-ai crea afacerea așa cum știi tu că poți să o creezi? Dacă nu ai funcționa prin antrenare ca sursă a modelului tău de afaceri, atunci afacerea ta ar fi o creație care te-ar reflecta pe tine. Nu ai avea nicio competiție, indiferent dacă ai fi patronul unui magazin de haine, al unei companii de îmbuteliere a apei sau al unei afaceri imobiliare. Dacă ai avea încredere în tine însuți, afacerea pe care ai crea-o ar fi complet diferită de a oricui altcuiva. Nu te-ai uita la nicio altă afacere ca să vezi cum să o conduci pe a ta.

Cum ar fi dacă timpul, dimensiunile, realitatea și materia ar fi elemente pe care le poți manipula și folosi în locul așa-numitelor pietre de temelie ale acestei realități? Folosește-le când lucrezi cu oameni care funcționează în realitatea contextuală, dar nu te limita

Scanned with OKEN Scanner

la ele. Schimbă universurile! Funcționează într-o realitate total diferită. Știu că știi despre ce vorbesc!

Șase lucruri imposibile

La începutul acestui capitol, am citat-o pe Regina Albă: „Ei bine, uneori eu cred și câte șase lucruri imposibile înainte de micul dejun." Pentru exercițiul de mai jos, m-am jucat cu afirmația ei și am modificat-o: în loc să creadă șase lucruri imposibile, să creeze șase lucruri imposibile.

Tu creezi vreodată lucruri imposibile? De ce nu? Te invit să ieși din ceea ce ai fost antrenat să fii, să faci, să ai, să crezi și să te întrebi: ce șase lucruri imposibile am decis că nu pot să creez astăzi în afacerea mea?

Scrie pe hârtie răspunsurile.

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....

Acum uită-te la fiecare dintre răspunsurile tale și întreabă-te:

• Este adevărat că acest lucru este imposibil?

• Ce ar trebui să schimb, să aleg și să aplic pentru a face ca acest lucru să se întâmple?

• Ce ar trebui să adaug la afacerea mea, viața mea, modul meu de trai și realitatea mea pentru ca acest lucru să se întâmple?

Scrie alte șase lucruri imposibile.

1.....
2.....

Scanned with OKEN Scanner

3.....
4.....
5.....
6.....

Ce ai decis că este imposibil în legătură cu afacerea ta, cu banii tăi, cu viața ta, cu realitatea ta, cu finanțele tale, cu fluxul de numerar? Vei distruge și decrea cu adevărat toate acestea de un dumnezelion de ori? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Ce magie ar trebui să vi se întâmple ție și afacerii tale astăzi?

Ar fi mai ușoară afacerea ta dacă i-ai permite să fie magică?

Regatul lui Noi

În realitatea contextuală, să faci afaceri este cel mai adesea despre competiție și câștig. Competiția este văzută ca o parte esențială a unei afaceri convenționale. Companiile concurează unele cu altele pentru același grup de clienți, iar între angajați sau departamente este încurajată competiția intensă. Oamenii cred că pentru a avea succes în afaceri trebuie să le smulgă inima din piept concurenților și să facă tot posibilul să „câștige". Ei cred că aceasta este calea pentru a avea succes.

Vreau să propun o altă abordare: Regatul lui Noi. În Regatul lui Noi suntem cu toții pe aceeași planetă. Tragem cu toții căruța în aceeași direcție. Nu e vorba despre tine ca individ. Puterea reală a Regatului lui Noi constă în a alege ceea ce e bun pentru tine și pentru toți ceilalți. Este despre noi, despre ființa fiecăruia dintre noi și despre ce dorim noi să creăm.

Este o imagine mult mai largă. Nu înseamnă că noi suntem o echipă care trebuie să joace conform aceluiași set de reguli prestabilite

Scanned with OKEN Scanner

sau conform cu ceea ce spune cineva că ar trebui să facem, ci înseamnă că suntem toți capabili să contribuim cu ceva ce poate fi mai măreț.

Cum ar fi să funcționezi în afaceri prin contribuție? Cum ar fi dacă fiecare afacere de pe plantă ar contribui la fiecare dintre celelalte afaceri? Cum ar fi dacă te-ai întreba cu ce poți să contribui pentru ceilalți în afacerea ta și cu ce ar putea contribui afacerea ta pentru tine? Cum ar fi dacă ai fi deschis să contribui la afacerile altor oameni? Asta nu înseamnă că trebuie să-ți donezi întregul magazin, nu înseamnă că trebuie să le dai altora gratis ideile și proiectele tale. Înseamnă că, atunci când ești deschis să contribui la toți ceilalți și la toate, totul va contribui la extinderea ta. Când tu contribui la toate afacerile, inclusiv la cele care le aparțin altor oameni, Universul contribuie la a ta. Când contribuția și generozitatea de spirit devin modul în care îți conduci afacerea, competiția este dată afară. Înseamnă să lucrezi din afara realității contextuale.

Angajează Universul

La unul dintre cursurile mele Joy of Business [Bucuria afacerilor], cineva mi-a spus:

— Mereu am muncit din greu și am avut o mulțime de slujbe. Am fost barman și muncitor în fabrică. De curând am decis să pornesc pe cont propriu și să încep o afacere. Dar, indiferent ce aș face, parcă nu reușesc să avansez. Mereu caut pe cineva care să-mi spună ce să fac, pentru că așa am fost obișnuit.

L-am întrebat:

— Cum ar fi să angajezi Universul să lucreze la firma ta și să îi ceri să contribuie pentru tine? Încearcă să te întrebi „Ce energie, ce spațiu și ce conștientizare putem fi eu și afacerea mea ca să ne permită să angajăm Universul pentru eternitate?".

Scanned with OKEN Scanner

Universul este aici să te ajute. Dacă Îi ceri, îți va da.

Iată câteva întrebări care te vor ajuta să îți dezvolți capacitatea și deschiderea de a contribui (și să primești contribuții de) la orice este în Univers:

- Ce contribuție pot să am eu pentru partenerii mei de afaceri și pentru angajații mei?
- Ce contribuție a lor pot eu să primesc?
- Ce contribuție pot să aduc eu în afacerea mea?
- Ce contribuție poate afacerea să primească de la mine?
- Cu ce poate afacerea mea să contribuie pentru mine?
- Ce contribuție pot eu să primesc de la afacerea mea?
- Cu ce poate să contribuie corpul meu la afacerea mea?
- Ce contribuție poate corpul meu să primească de la afacerea mea?
- Cine și cu ce poate să contribuie la afacerea mea?
- Ce contribuție poate să primească de la alții afacerea mea?

Te invit să îți pui aceste întrebări în fiecare zi, să observi conștientizarea care vine către tine. A pune întrebări nu înseamnă că trebuie să găsești un răspuns, ci presupune deschiderea de a schimba energia și de a le permite mai multor posibilități să se manifeste.

Tu contribui la orice, inclusiv la bani

Uneori îi invit pe oameni să se întrebe:

- Cu ce pot contribui banii pentru mine?
- Cu ce pot eu să contribui pentru bani?

Ei răspund întrebând:

— Ce? Cum pot eu să contribui pentru bani?

Scanned with OKEN Scanner

Le spun:

— Tu contribui la casa ta, la mobila și la mașina ta având grijă de ele, nu? Contribui la bani în același fel. Ai grijă de ei. Îi îngrijești ca să se poată înmulți. Ești recunoscător pentru ei. Ești entuziast și te bucuri de ei. Spui: „Iuhuuu! Bani!"

Contribui la bani și prin economisirea lor și investindu-i bine, ceea ce contribuie la expansiunea și creșterea banilor tăi.

Ușurință, bucurie și glorie

Unul dintre cele mai extraordinare instrumente pe care le-am dobândit prin Access Consciousness® este mantra Access-ului: *totul în viață vine către mine cu ușurință, bucurie și glorie.* Este vorba despre *toată* viața care vine către tine cu ușurință, bucurie și glorie, nu doar ceea ce ai judecat tu că este bun. Este și despre lucrurile pe care le-ai considerat rele. Știi acele zile în care te trezești și viața nu ți se pare chiar atât de grozavă? Sau mergi la lucru și ești frustrat când lucrurile nu ți se prezintă în modul în care crezi tu că ar trebui să fie? Sau ai atât de multe lucruri de făcut, încât nu-ți vine nicio idee despre cum să le faci pe toate?

Nu contează ce fel de zi ai, nu contează ce se întâmplă, folosește mantra „Totul în viață vine către mine cu ușurință, bucurie și glorie". Spune-o de mai multe ori. Lucrurile vor începe să se schimbe pentru tine. Îi ceri Universului ajutorul pentru a primi toată viața care vine către tine cu ușurință, bucurie și glorie.

Toată viața vine către mine cu ușurință,
bucurie și glorie.™

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 6

Oameni și umanoizi
Ieșirea din prejudecată

Înainte să-l cunosc pe Gary Douglas și să încep să țin cursuri de Access Consciousness®, mă simțeam adesea ca și cum aș fi fost o creatură stranie, nu îmi găseam locul niciunde pe această planetă. Apoi, într-o zi, în timpul unei ore, Gary a vorbit despre două specii diferite de ființe care locuiesc pe Planeta Pământ: oamenii și umanoizii. El ne-a întrebat:

— Când erai copil, îți făceai mai bine tema când în jurul tău erau pornite radioul și televizorul și oamenii stăteau de vorbă? Când se întâmpla asta, făceai totul cu mai mare ușurință?

Asta eram eu.

A continuat:

— Umanoizilor li se spune adesea că fac lucrurile greșit. Li se spune că trebuie să se concentreze pe un singur lucru odată.

Și asta eram tot eu! Pe măsură ce Gary continua să vorbească despre oameni și umanoizi, am realizat că nu eram nici greșită, nici ciudată. Eram pur și simplu umanoidă.

Umanoizii lucrează mai bine când au în lucru cel puțin patru sau cinci proiecte diferite sau mai multe afaceri diferite în același timp. Dacă umanoizii au doar un singur lucru de făcut, ceea ce vor face ei seamănă cu amânarea. De fapt, nu e amânare. Doar că au nevoie să se întâmple mai multe lucruri diferite pentru a-i face să lucreze mai repede. Când ești la computer, ai zece documente diferite deschise în același timp? Dacă da, probabil ești un umanoid. Faci lucrurile mai repede decât oamenii. Oamenii au tendința de a lucra încet. Adesea le place să facă lucrurile pe rând; abia după ce îl termină pe primul trec la următorul.

Îți place ce faci?

Umanoizii au tendința de a găsi o mare bucurie în munca lor. Adesea, pentru ei nu contează ce fac. Se entuziasmează în legătură cu orice ar putea genera. Atitudinea lor este „Ce altceva mai pot să fac?". Unii se jenează adesea să spună că iubesc munca. Nu ți-ai dat seama că de fapt îți place să lucrezi și că ești unul dintre acei ciudați cărora le place să facă afaceri? Sau că funcționezi cu bucuria de a face afaceri? Sau că tu ești bucuria de a face afaceri? Oamenii au tendința de a adopta o abordare opusă. Ei spun lucruri precum:

— Of! E miercuri, suntem abia la jumătatea săptămânii!

Sau

— E luni, mai am încă cinci zile.

Te judeci pe tine însuți?

O altă mare diferență între oameni și umanoizi este legată de judecată. Umanoizii au tendința de a se judeca pe ei înșiși. Ei intră în paradigma greșelilor pe care le-ar putea face sau se concentrează

pe ceea ce ar fi putut să facă mai bine, chiar dacă au realizat lucruri măreţe. Seamănă cu tine? Întotdeauna percepi că e ceva greşit în munca pe care o faci sau că ai fi putut să faci ceva mai bine, mai repede, mai curat sau mai ieftin? Ei bine, ce să vezi? Nu e nimic greşit în nimic din ce ai făcut! Probabil eşti un umanoid, iar umanoizii se judecă pe ei înşişi fără odihnă.

Dimpotrivă, cei mai mulţi dintre oameni îi judecă pe alţii. În loc să conştientizeze că fiecare persoană are capacităţi diferite şi perspective diferite cu privire la un proiect, o slujbă sau o afacere, oamenii au tendinţa de a se plânge, de a-i judeca pe alţii şi de a vorbi despre ceea ce au făcut sau nu au făcut ceilalţi. Conversaţiile lor sunt pline de comentarii precum „Trebuia să facă asta aşa" sau „Putea să termine mai repede". În opinia lor, munca altora nu este niciodată bine făcută.

Oameni, umanoizi şi bani

O altă distincţie între oameni şi umanoizi este legată de atitudinea lor faţă de bani. Cei mai mulţi oameni sunt fericiţi dacă primesc o leafă sau un salariu, în aşa fel încât să ştie câţi bani vor avea în fiecare săptămână. Ei au tendinţa de a crede că trebuie să muncească din greu pentru bani şi adesea munca li se pare grea sau lipsită de bucurie.

Umanoizii sunt în general mai puţin preocupaţi de bani şi e mai puţin probabil să se aşeze într-un serviciu doar ca să aibă un salariu regulat. Pentru ei, afacerile sau viaţa nu sunt despre bani. Nu asta îi motivează să creeze sau să genereze ceva. Sunt mai implicaţi în aspectul creativ al afacerii. Dacă acest lucru seamănă cu tine, poate să vrei să începi să ceri ca banii să apară în viaţa ta. Cum ar fi dacă creativitatea care eşti tu ar fi transformată în bani în contul tău din bancă?

Scanned with OKEN Scanner

Îți schimbi des slujbele sau profesiile?

Cei mai mulți oameni sunt destul de mulțumiți să-și păstreze viața așa cum este. Nu par interesați să schimbe nimic, în timp ce umanoizii caută tot timpul altceva. Ei întotdeauna doresc să schimbe. Un umanoid este una dintre acele persoane care au douăzeci de slujbe diferite în doar câțiva ani. Unii le spun:

— Ești instabil.

Umanoizii răspund:

— Ce vrei să spui?

Ei pur și simplu doresc să încerce lucruri diferite. Te descrie acest aspect? Faci doar slujbele pe care vrei să le faci, le înveți repede, apoi te plictisești și schimbi cu altceva? Mai repede ai fi gata să mori decât să rămâi blocat la un singur loc de muncă pentru tot restul vieții tale? Nu încerca să te agăți de un singur lucru. Este antiteza a ceea ce ești tu ca ființă.

Înainte să aflu despre oameni și umanoizi, întotdeauna mă simțeam greșită din cauză că schimbam și căutam tot timpul ceva diferit. Și am fost dintotdeauna nedumerită de ce unii oameni nu doreau să schimbe și nu cereau mai mult. Descrierea oamenilor și umanoizilor m-a ajutat să înțeleg acest lucru. Am încetat să mă mai simt greșită în legătură cu modul în care sunt eu. Și i-am înțeles mai bine pe cei din jurul meu care păreau să nu vrea nimic în plus.

Ce le place altora să facă sau să fie în afaceri?

A face o distincție între oameni și umanoizi nu înseamnă să îi judeci. Înseamnă doar să conștientizezi că există două specii diferite de ființe pe planetă. Înseamnă să creezi mai multă ușurință și claritate pentru tine în afacerea și în viața ta. Pe mine, înțelegerea diferenței dintre oameni și umanoizi m-a ajutat să conștientizez ce iubește

Scanned with OKEN Scanner

fiecare persoană să facă și să fie în afaceri. De asemenea, mi-a dat claritatea, ușurința și conștientizarea modului în care ar fi bine să interacționez cu oamenii. Sper ca aceste informații să fie la fel de utile și pentru tine și să te încurajeze să renunți la judecata de sine.

Cum ar fi dacă nu ai greși niciodată?
Cum ar fi dacă ai înceta să te judeci?
Cum ar arăta viața și afacerea ta?
Ai crea mai mulți bani sau mai puțini?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 7

Cum să faci un milion de lucruri cu ușurință

Urmează energia

Nu demult, stăteam de vorbă cu o femeie care are tot felul de interese și afaceri diferite și se întreba cum va reuși ea să se ocupe de toate lucrurile pe care le are de făcut. Adesea, oamenii au dificultăți în coordonarea tuturor părților diferite ale afacerii sau vieții lor și își fac griji că nu pot face față. Te caracterizează acest lucru și pe tine? Contrar a ceea ce ai putea crede, răspunsul nu este să ajungi să fii supraorganizat. Aici trebuie să urmezi energia și să funcționezi din spațiul tău infinit.

Încearcă următorul exercițiu:

Închide ochii un moment, extinde-te în exterior și simte dincolo de granițele tale. Extinde-te până la limitele exterioare ale corpului tău – apoi mergi mai departe. Simți exteriorul granițelor tale? Sau ai trecut mai departe? Când te extinzi în acest fel, poți avea conștiința întregii planete. Când te restrângi, ai tendința să ai conștiința doar a doi, trei sau patru oameni. Dacă îți dai seama că nu ai o conștiință

cât întreaga planetă, practică expansiunea în afara conștiinței tale. E ca un mușchi care poate fi exersat. Continuă să exersezi.

Pe măsură ce exersezi expansiunea în Univers, vei constata că funcționezi mai ușor din spațiul tău infinit. Acest lucru îți permite o conștientizare mult mai mare a lumii. Poți să percepi energia a ceea ce se întâmplă oriunde ți-ai îndrepta atenția, iar când simți o greutate într-o anumită direcție, te concentrezi pe ea și știi ce trebuie să faci.

Când ai în paralel treizeci de proiecte diferite, nu înseamnă că trebuie în mod necesar să lucrezi la fiecare proiect în fiecare zi. Dar înseamnă că sunt toate în conștiința ta. Nu le scoți din conștiința ta. Este vorba despre deschiderea ta către a fi conștient, a ști când să lucrezi la ceva anume sau când trebuie să-i ceri cuiva să te ajute. Ne întoarcem la sugestia de a pune întrebări și de a-i permite Universului să te ajute. (Ține minte: ai angajat Universul pentru eternitate!)

Urmează energia

A urma energia presupune primirea energiei despre care tu știi că poate fi afacerea și viața ta și înseamnă a urma orice se arată și se potrivește cu această energie. Când urmezi energia a ceea ce știi că poți fi, nu funcționezi având ca sursă de conectare antrenarea. Funcționezi din infinita ta percepție, cunoaștere, ființă și deschidere de a primi. Posibilitățile sunt dincolo de ceea ce știe mintea ta logică. Ele sunt dincolo de timp, dimensiuni, realitate și materie. Pui întrebarea și nu ai nici cea mai mică idee cum va arăta sau ce ți se va cere să faci sau să fii – ești pregătit să fii acel lucru și să acționezi așa. Când urmezi energia, nu știi niciodată ce se va întâmpla. Așa cum spune prietenul meu dr. Dain Heer: „Niciodată nu este așa cum crezi tu că va fi." Deci, nu poți trage o concluzie în nicio clipă.

Scanned with OKEN Scanner

Urmează energia afacerii tale

Când aveam un birou, obișnuiam să merg acolo să lucrez în fiecare zi, dar erau zile când afacerea mea și cu mine nu doream să lucrăm. Mă duceam la film, ieșeam la masă, mă duceam să înot sau să fac ceva pentru mine. Făceam ceva ce doream să fac, pentru că știam că nu ar fi fost productiv să rămân în birou. În alte zile lucram până după miezul nopții și făceam munca de o săptămână în patru sau cinci ore. Nu crede punctul de vedere al nimănui altcuiva despre ce are nevoie afacerea ta. Nu-ți poți permite să faci asta. Tu ești cel care știe ce îi trebuie.

Când lucrez, eu doar doresc să generez. Nu țin cont de numărul de ore pe care le lucrez. Uneori, acest lucru creează scenarii interesante. La un moment dat, la Good Vibes, lucram cu o echipă de audit și, când ei au văzut orele neregulate la care lucram noi, ne-au spus că trebuie să arătăm ca și cum am lucra de la 9 la 17. Ne-am uitat unii la alții și am zis:

— Ce?

Pentru că noi dădeam telefoane la ora 9 sâmbăta seara. Trimiteam e-mailuri duminica după-amiază. Ei spuneau:

— Salvează-ți e-mailurile și trimite-le luni dimineață.

Am zis:

— Ce?

Cineva din America i-a zis odată partenerei mele de afaceri:

— M-a sunat Simone ieri, duminică. Nu cred că și-a dat seama că era duminică aici.

Partenera mea a zâmbit și a zis:

— Simone nu și-ar fi dat seama că era duminică întrucât pentru ea fiecare zi este zi de lucru și fiecare zi este sărbătoare. Să urmeze energia și să facă lucrurile în propriul ei ritm și în propriul ei mod constituie parte din bucuria de a face afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Cum ar fi dacă ți-ai crea afacerea și viața din nou în fiecare zi?

Cu ani în urmă, pe vremea când călătoream în jurul lumii, întâlneam oameni noi în fiecare zi. Așa mi-am dat seama că puteam să-mi creez viața din nou, în fiecare zi. Fără așteptări pe care să trebuiască să le împlinesc și fără obligații pe care să trebuiască să le respect. Puteam fi oricine doream să fiu. Puteam face orice doream să fac. Nimic nu era important. Putea să mă creez pe mine însămi într-un mod diferit în fiecare zi. Fiecare zi era o aventură. Când mă trezeam dimineața, nu știam niciodată unde aveam să fiu la sfârșitul zilei. Niciodată nu știam ce urma să mănânc, unde urma să dorm în acea seară, cu cine urma să mă întâlnesc sau cum aveau să stea lucrurile.

De ce să nu alegem să creăm același sentiment de aventură în afacerea sau în viața noastră în fiecare zi? Cum ar fi dacă te-ai trezi în fiecare zi și te-ai întreba „Cum vreau să arate afacerea mea astăzi?". Cum ar fi dacă ți-ai crea afacerea și viața din nou în fiecare zi? Cum ar fi dacă ai urma energia și ai funcționa din spațiul tău infinit?

Ce este spațiul infinit?
Este spațiul pe care tu îl creezi în realitatea ta
când nu există concluzii, limitări, așteptări,
ci doar întrebări, cereri și alegeri.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 8

Tu nu ești afacerea ta

Într-o zi, mergeam pe stradă în Sidney și cineva a spus:

— O, uite-o pe doamna Good Vibes!

Mi s-a părut amuzant la început. Totuși, gândindu-mă, am realizat că ajunsesem să mă identific cu afacerea mea, că eu nu știam cine sunt, în afară de Good Vibes. Credeam că eu sunt afacerea mea. Acum știu că acest lucru nu este adevărat. Afacerea mea este o entitate separată. Este ceva ce eu facilitez. Eu contribui la ea în fiecare zi și îi permit ei să contribuie la ființa mea, dar acest lucru nu înseamnă că eu sunt afacerea mea. Dacă mi-aș fi permis să rămân ca identitate „doamna Good Vibes", atunci niciodată nu aș fi fost capabilă să primesc posibilitatea de a lucra cu Access Consciousness®. Aș fi blocat orice alte posibilități ca să-mi păstrez identitatea intactă.

Dacă ajungi să te identifici cu afacerea ta și crezi că tu ești ea, atunci încerci să îndrepți lucrurile în direcția în care tu crezi că ar trebui ele să meargă și limitezi fără să-ți dai seama ceea ce este posibil. A te vedea pe tine însuți ca fiind afacerea ta mai înseamnă și că, dacă afacerea eșuează, atunci și tu eșuezi sau o forțezi să trăiască, deși ar trebui să o lași și să conștientizezi: „Ei bine, a fost distractiv până aici. Acum este timpul să trec mai departe!"

Este ca atunci când forțezi o relație să continue. Cu toții am încercat asta – și am aflat că nu merge. Dacă e timpul să renunți, atunci e timpul să renunți.

Totul are conștiință, inclusiv afacerea ta. O afacere are un fel al ei în care dorește să se dezvolte și, când primești și accepți acest lucru, ea poate avea mult mai mult succes. Întotdeauna îmi întreb afacerea ce i-ar plăcea să facă, unde i-ar plăcea să fie, pe cine ar vrea să cunoască și cu cine ar vrea să colaboreze. Poate că nu ai un răspuns cognitiv la aceste întrebări; e în regulă. Este tocmai despre a pune întrebări și a-i permite energiei să apară ca să te îndrume către ce va urma. Tot ce ai de făcut este să fii deschis să primești și să alegi.

Întreabă-ți afacerea și ea îți va spune ce trebuie să știi. Dacă întrebi, afacerea ta va fi cea care va crea și va genera în realitate energia care atrage clienți, tranzacții sau orice i-ar fi necesar.

Există multe întrebări diferite pe care i le poți adresa afacerii, proiectului sau companiei tale:

- Cu ce pot eu să contribui la bunul tău mers astăzi?
- Ce ți-ar plăcea să creezi în continuare?
- Ce ți-ar plăcea să faci?
- Unde ți-ar plăcea să fii astăzi?
- Cu cine ți-ar plăcea să vorbești?
- Cu cine ți-ar plăcea să colaborezi?

Conștientizarea că afacerea ta este o entitate separată face ca viața ta ca om de afaceri să fie mult mai ușoară – și îți permite să te distrezi mai mult. A face afaceri este o muncă grea. Trebuie să lucrezi mult mai mult când încerci să reușești în afaceri!

Cu ceva timp în urmă, am observat că eram mult mai expansivă în munca pe care o fac în calitate de Coordonator Internațional pentru Access Consciousness® decât sunt în munca pe care o fac

Scanned with OKEN Scanner

pentru Good Vibes for You. Într-o zi, stând de vorbă cu Gary, l-am întrebat:

— De ce când lucrez pentru Access sunt capabilă să am atât de mult spațiu și conștientizare? Văd întreaga lume și dincolo de ea și știu ce să fac și pe cine să contactez. Nu mi se pare că îmi iese la fel de ușor la Good Vibes.

Gary a spus:

— Pentru că la Good Vibes ești proprietară.

Am realizat că avea dreptate, așa că mi-am schimbat cărțile de vizită de la Good Vibes for You. Acum scrie pe ele „Simone Milasas, Coordonator Internațional" în loc de „Simone Milasas, Proprietar".

Asta mă ajută să îmi amintesc că eu nu sunt Good Vibes. Nu sunt proprietara firmei Good Vibes. Eu coordonez afacerile internaționale ale firmei Good Vibes for You. Acest lucru m-a ajutat să operez dintr-un loc mult mai extins.

Vorbeam despre acest lucru cu o femeie talentată care este muziciană și actriță. Ea zicea:

— Asta mă fascinează. Iubesc să joc și să cânt, dar respingeam aceste lucruri pentru că nu voiam ca ele să mă definească. Mă gândeam: „Dacă fac lucrul ăsta, atunci nu mai pot să fac altceva, pentru că atunci lucrul ăsta sunt eu. Asta sunt eu. Nu vreau să mă limitez în felul ăsta. Acum realizez că pot să fac toate acele lucruri dacă nu mă identific cu ele."

Nu contează ce afacere ai, ea nu ești tu. Când te definești pe tine ca fiind afacerea ta, limitezi cât de mult poți să fii, să faci, să ai, să creezi și să generezi. Îți întrerupi conștientizarea și capacitatea de a primi posibilități infinite. Totuși, când îți vezi afacerea ca pe o entitate separată și te vezi pe tine ca facilitator, ai mult mai multă libertate și spațiu. Nu ajungi să te agăți de succesul acelei entități particulare, ceea ce îți permite să primești mult mai multe informații despre ce este posibil.

Scanned with OKEN Scanner

Dă-i afacerii tale o treabă de făcut

Odată ce ai realizat că afacerea ta este o entitate separată, poți să îi dai de lucru. Anunț-o că treaba ei este să facă bani pentru tine. Cere-i să genereze flux de numerar. Ea va spune: „O! Eu fac bani pentru tine? Bine!"

Când vorbesc despre Good Vibes, despre Joy of Business sau Access Consciousness®, adesea mă refer la ele ca la „una dintre afacerile din care eu fac bani". Acest lucru le reamintește că treaba lor este să facă bani.

Transformă-ți concluziile în întrebări

Oprește-te un moment și aruncă o privire la toate locurile în care ai tras concluzii despre afacerea ta. De fiecare dată când intri în starea de „Asta nu merge" sau „Asta nu are cum să meargă" sau orice altă concluzie, îți ucizi conștientizarea. În schimb, întreabă-ți afacerea „Ce întrebare aș putea să pun?". Să zicem că ai o fermă și ai decis că nu are succes. Încearcă să-i pui fermei întrebări:

- Ce ți-ar trebui?
- E ceva ce ar trebui schimbat?
- Putem noi să schimbăm asta?
- Cum schimbăm asta?

Poate că încerci să produci porumb și ferma ta vrea să producă mere. Ce conștientizează terenul? Va fi secetă curând? Ar trebui poate să cultivi altceva? Totul are conștiință, așa că poți să ceri informații de la orice lucru. Cum ar fi dacă ai putea să creezi și să-ți generezi afacerea în acest mod, în loc să te epuizezi muncind?

Când îi pui întrebări afacerii tale, nu poți să ai o opinie despre ce răspuns ar trebui să-ți dea. Trebuie să fii deschis să primești

Scanned with OKEN Scanner

energia pe care oricine, orice lucru, inclusiv afacerea ta, ți-o trimite. Primește fiecare punct de vedere fără judecată. Întreabă: „Ce mi-ar plăcea?" Apoi ciocăne la ușa afacerii sau proiectului tău și întreabă: „Ce-ți trebuie?" Apoi fă o alegere. Și poți face încă o alegere și încă una, pentru că orice alegere faci poate fi bună doar timp de zece secunde. Alegerea va crea întotdeauna mai multă conștientizare.

„Totul are conștiință, inclusiv afacerea ta.
Alegerea creează conștiință, conștiința creează alegere."
Dr. Dain Heer

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 9

Obiective versus *scopuri*
Ce înseamnă succesul pentru tine?

Ce este succesul pentru tine? Pentru cei mai mulți oameni, succesul este o valoare monetară. Înseamnă câți bani sunt în contul din bancă sau cifrele de pe un raport despre profit și pierdere. Cum ar fi dacă succesul în afaceri ar însemna altceva? Cum ar fi dacă ar exista un obiectiv mai înalt al afacerii tale și al tău? Și cum ar fi dacă banii apar când tu generezi și creezi energia a ceea ce știi că este posibil pentru afacerea ta? Știi ceva? Chiar apar.

Pentru mine, afacerea este despre a schimba lumea. Eu sunt doar cineva din Australia care dorește să aducă o schimbare în lume. Dacă aș fi decis că nu este posibil, nu aș fi scris aceste rânduri sau nu aș facilita cursuri de Joy of Business. Dacă citește cineva această carte sau ieși de la un curs și ai schimbat chiar și un lucru mărunt datorită unei fraze pe care am spus-o eu, atunci eu sunt un succes.

Dar tu? Când te gândești la ce înseamnă succesul pentru tine, s-ar putea să începi să te gândești la scopurile tale. Înainte să faci asta, te invit să observi diferența dintre un scop și un obiectiv. Un obiectiv este ceva ce se mișcă tot timpul. Este ceva ce poți lua ca țintă

în mod continuu, chiar și când lucrurile se schimbă. Un scop, pe de altă parte, este ceva ce tu stabilești. Un scop este mult mai rigid sau solid. Implică așteptări, care aproape întotdeauna duc la dezamăgire și judecată. Și este finit, în timp ce obiectivul este infinit.

Energia urmăririi unui obiectiv este diferită de urmărirea unui scop. Este mai ușoară. Un scop este mai mult ca o temniță*, o închisoare. Dacă nu atingi acel scop, te vei judeca pe tine însuți. Iar dacă îl atingi, s-ar putea să-l vezi ca pe un fel de linie de finiș. Ce vei face atunci? Oricum ar fi, te închizi.

Care este obiectivul tău?

Când l-am întrebat pe un prieten de-al meu ce obiectiv dorește să creeze prin afacerea sa, el mi-a spus:

— Nu am un obiectiv. Aș vrea doar să îmi fac o podgorie.

Am zis:

— Dacă întrebi, va apărea conștientizarea obiectivului.

Și am început să îi pun întrebări:

— Care este impactul pe care ai vrea să-l aibă podgoria ta asupra lumii sau oamenilor? Pentru cine este vinul?

El a răspuns:

— Ei bine, ce iubesc eu la vin este intimitatea pe care o generează adesea între oameni.

Am zis:

— Minunat. Iată unul dintre obiectivele tale. Ce altă energie simți în legătură cu crearea podgoriei?

El a spus:

— Este o invitație adresată oamenilor să se bucure unii de alții și de vin și să participe la eleganța și decadența vieții. Este despre

---

* În original: *A goal is more like a gaol*, joc de cuvinte bazat pe omofonia cuvintelor *goal*, „scop", și *gaol*, „temniță", „închisoare". (n. tr.)

Scanned with OKEN Scanner

cum să ai mai mult decât dorești sau mai mult decât ți-ar permite această realitate. Este ceva hedonist. Și mai este și energia muncii și a jocului cu pământul.

Am zis:

— Minunat, îți place eleganța, decadența și intimitatea în viața ta, dar și în afacerea ta, și știi că îți place să lucrezi și să te joci cu pământul.

El a spus:

— Da. Mi-ar plăcea să fiu somelierul Pământului.

Era un început bun pentru stabilirea obiectivelor pe care să le genereze afacerea lui, căci, cum am spus, obiectivele sunt mereu schimbătoare.

O colegă facilitatoare Access Consciousness® dorește să creeze conștientizare și conștiință pe planetă. Acesta este obiectivul ei. Lucrează cu mine în penitenciar, chiar dacă nu este plătită. Ea spune:

— Mă simt ușoară, mi se pare că eu câștig ceva, este o bucurie și mă și distrez. Aduce atât de multe lucruri în lumea mea!

Alegând să lucreze în fiecare săptămână cu oamenii din penitenciar, ea deschide universuri către mai multă conștientizare și mai multă conștiință.

Când știi care este obiectivul tău și recunoști energia care vine către tine odată cu obiectivul, poți atrage acea energie în viața ta. Ori de câte ori apare ceva ce se potrivește cu acea energie, alege acel lucru. Nu contează dacă este o sumă de bani sau cineva care intră în firma ta sau cineva care iese din afacerea ta sau o schimbare totală de produse ori servicii. Dacă se potrivește cu energia obiectivului tău, alege acel lucru.

Obiectivul meu este de foarte mult timp să-i inspir pe oameni să privească lumea într-un mod diferit. Nu știu cum ar arăta; cu toate acestea, am început să invit această energie în viața mea. Am pornit Good Vibes for You, iar apoi l-am întâlnit pe Gary Douglas, care mi-a prezentat Access Consciousness®.

Scanned with OKEN Scanner

Când mă gândeam dacă să merg la San Francisco să particip la prima mea sesiune mare de Access Consciousness® cu Gary, am avut multe îndoieli. Nu eram sigură dacă era cel mai potrivit lucru, așa că am vorbit cu tatăl meu, care era contabilul meu la acea vreme. Tata a spus:

— Păi, excursia asta o să te coste 10 000 de dolari când vei trage linia. Sunt mulți bani, dar cred că trebuie să mergi ca să afli dacă este chiar ceea ce vrei să faci tu de fapt în viața ta.

În felul lui propriu, el m-a sfătuit să-mi urmez energia și să nu îmi bazez alegerea pe suma de bani pe care aș cheltui-o cu excursia, ci pe cum mi-ar plăcea să arate viața mea. Îi sunt foarte recunoscătoare pentru acest lucru.

Puteam să vin cu un milion de justificări ca să nu mă duc. Aș fi putut să spun „O! Mi-ar plăcea să merg, dar nu am bani. Nu pot să o fac" și asta ar fi distrus posibilitățile viitoare și tot ceea ce este viața mea astăzi. În schimb, am urmat ceea ce se potrivea cu energia locului unde doream să fiu, indiferent cum mi s-ar fi părut, și acest lucru a generat de fapt mai multă conștiință pe planetă, ceea ce mă duce la obiectivul meu originar. Ce altceva este posibil?

Câte posibilități ți-ai închis? Ești dispus să decreezi și să distrugi tot ceea ce este, de un dumnezelion de ori? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Care este obiectivul tău? Ce ți-ar plăcea să creezi, să generezi și să aplici?

Ești gata să decreezi și să distrugi, de un dumnezelion de ori, toate cazurile în care nu ai avut deschiderea să percepi, să știi, să fii și să primești tot ceea ce se potrivește cu obiectivul tău? Right and wrong, good and bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Scanned with OKEN Scanner

Folosește întrebările pentru a-ți genera obiectivul privitor la profit

Poți să stabilești și obiective de profit pentru afacerea ta. Vorbeam odată cu un fermier care avea o lăptărie și mi-a spus:

— Noi am ales să avem un anumit număr de vaci, iar ele produc o anumită cantitate de lapte, care generează o anumită cantitate de profit pentru noi. Alegem să nu creștem numărul de vaci pe care le avem, dar vrem să creștem profitul. Cum putem face asta?

L-am întrebat:

— Deci, ai nevoie de mai multe informații?

El a spus:

— Nu.

Am replicat în glumă:

— Ai putea să întrebi „Ce le-ar trebui vacilor noastre să fie magice și să producă de patru ori mai mult lapte?". Poate asta ți-ar apărea, dar ceea ce sugerez eu este că tu îți dai seama ce este și cauți profitabilitatea din punctul de vedere al cantității de lapte pe care o produc în realitate vacile. Atunci pune-ți o întrebare de genul „Ce altceva am putea să facem sau să adăugăm la afacerea noastră pentru a genera obiectivul nostru de profit?". Poate trebuie să faci un curs de Access Consciousness® sau poate trebuie să cumperi mai multe vaci. Dacă ești deschis să ai o conștientizare mai mare, atunci există posibilitatea să generezi mai mult. Poate ai nevoie să administrezi încă o fermă. Nu ar trebui să fie a ta, ai putea să o iei în arendă, iar producția ta de lapte s-ar dubla. Ai putea să te întrebi „Bine, dacă pot să fac asta doar cu o fermă, cât mai mult am putea face cu ea?". Sau ai putea să te întrebi „În ce fel mă limitez eu la cireada pe care o am acum? Ce altceva este posibil?".

De atunci, ei și-au crescut gama de produse și recent au început să vândă o smântână delicioasă, de foarte bună calitate, care a devenit foarte populară și se vinde bine.

Scanned with OKEN Scanner

Când îți setezi un obiectiv, trebuie să te uiți la ceva care este în afara ta și dincolo de tine. Trebuie să fii pregătit să pășești în afară și să faci ceva, altminteri nu vei ieși dincolo de unde ești acum. Trebuie să depășești schema timpului, dimensiunilor, realității și materiei. Trebuie să-ți spui „Voi fi diferit astăzi. Iar mâine voi fi din nou diferit".

Nu le permite obiectivelor tale să devină decizii

Îmi place la nebunie să-mi setez obiective. Îmi dau seama, însă, și de modul în care ele mă pot limita. Obiectivele pot deveni decizii care blochează. Sau ne pot face să ne atașăm de rezultate. De îndată ce un lucru nu mai pare la fel de ușor și plăcut cum a fost când am ales prima dată să fac acel lucru, știu că a devenit o decizie.

Când am început să facilitez procese de Access Consciousness cu oamenii, eram atașată de rezultat. Aveam o ședință particulară cu cineva și, dacă mi se părea că nu „se prinde", eram dărâmată. Cu siguranță nu aceasta era bucuria în afaceri! Acum mi-am schimbat atitudinea. Știu că persoana cu care lucrează ar putea să ia cu sine doar un instrument mărunt, iar acel instrument mărunt îi poate extinde viața într-un mod de neimaginat. Ceva ce i-am spus eu poate să se prindă brusc după o săptămână. Schimbarea apare în atâtea moduri diferite! Nu poți rămâne atașat de rezultatul a ceea ce faci, pentru că niciodată nu știi care va fi rezultatul.

De exemplu, îți poți planifica să ții o conferință. Ai făcut tot ce poți ca să răspândești vestea despre ea și ai ca obiectiv de un număr de *x* oameni care să vină la conferință. E minunat să ai un obiectiv, dar apoi trebuie să te îndepărtezi de el. Cum ar fi dacă ar veni o singură persoană? Nu știi niciodată, cu acea unică persoană, ce vei putea să schimbi. Mi s-a întâmplat asta. Cu ani în urmă, am fost singurul participant la un curs de introducere în Access Consciousness®. M-am

Scanned with OKEN Scanner

așezat acolo și l-am ascultat pe tipul care ținea cursul și mă gândeam „Omul ăsta e nebun". Dar când m-am trezit în dimineața următoare, am știut că ceva era foarte diferit. L-am sunat și l-am întrebat:

— Ce mi-ai făcut? Sunt diferită?

Acela a fost începutul unei noi direcții în viața mea.

Să zicem că urmează să faci o expoziție, iar ținta ta este să obții cât mai multe date de contact cu putință. Îți calibrezi succesul expoziției pe baza unui număr de nume și numere de telefon pe care le vei obține. Dar poate că succesul înseamnă altceva. Cum ar fi dacă, doar pentru că ești tu însuși, i-ai schimba cumva viața celui care controlează biletele la intrare?

Imaginează-ți ce ai face dacă ai ști că nu poți da greș

Uneori oamenii se împiedică singuri să își atingă obiectivele pentru că se tem de eșec. Ce este eșecul, însă? Haide, încearcă să-l definești. Chiar dai vreodată greș cu adevărat? Sau înseamnă că generezi ceva ce nu iese cum ai vizualizat tu? Cum ajunge acest lucru să fie un „eșec"? Obiectivele sunt schimbătoare, ele întotdeauna se schimbă.

Vei distruge și decrea de un dumnezelion de ori orice ipostază în care nu ești deschis să funcționezi din starea de „Imaginează-ți ce ai putea face dacă ai ști că nu poți da greș"? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 10

Fii deschis pentru schimbare
Portocali sau lămâi?

Mă întâlnesc adesea cu oameni care trag concluzii cu privire la cum *va fi* afacerea lor, în loc să se întrebe despre ce *ar putea fi*. Să-ți dau un exemplu. Să zicem că niște oameni au decis să deschidă o afacere cu suc de portocale. Și-ar pune întrebarea: „Ce ne trebuie?" Portocali. Bine! Cumpără ei niște portocali și îi plantează. Pomii încep să crească și proaspeții oameni de afaceri se entuziasmează cu gândul la sucul delicios de portocale pe care îl vor face. Ei trag concluzia: „Vom vinde cel mai bun suc de portocale din țară." Și încep să pregătească totul pentru ca afacerea lor să fie una de mare succes. Pomii continuă să crească și oamenii au mare grijă de ei. Îi udă și le pun îngrășământ. Într-o zi înfloresc. Oamenii se entuziasmează foarte tare: „Vom avea portocale în curând!" Apoi apar fructele. Dar nu sunt portocale, sunt lămâi.

Dacă ar trăi prin posibilitățile infinite, ar zice: „O! Lămâi! Ce e bine în ceea ce primim noi? Ce afacere putem crea cu lămâi? Putem face limonadă sau putem face plăcintă cu lămâie."

Cei mai mulți oameni nu ar avea această atitudine. Ei ar spune: „O, nu! N-a mers afacerea noastră." Și ar tăia pomii. Ar distruge ceva ce Universul le-a dăruit pentru că darul nu a arătat așa cum au crezut ei că trebuie să arate. Nu trebuie să se întâmple asta. Afacerile și companiile se pot schimba instantaneu dacă ești deschis să le schimbi. De fapt, întreaga ta viață se poate schimba la fel de repede; trebuie doar să fii deschis la orice este posibil.

Întrebare, cerere, alegere și contribuție

Cele patru elemente care produc schimbări în afacerea și în viața ta sunt întrebarea, cererea, alegerea și contribuția, care deschid ușile către posibilități mai mari. Adresezi pentru ceva ce dorești și ai nevoie o cerere care creează energia generativă care îți trebuie pentru a face ca ceva să existe. Și tu alegi. Alegi în trepte de 10 secunde știind că nicio alegere pe care o faci nu este fixă. Alegi ceva și apoi ai o nouă conștientizare și alegi din nou. A alege te face să conștientizezi ce este posibil. Toate acestea sunt o contribuție, o contribuie la posibilitățile care apar pentru tine și pentru afacerea ta.

Ești deschis la schimbare?

Sunt rare persoanele care creează o afacere și sunt și managerii ei. Adesea, fondatorul, care este și director general, rămâne blocat în viziunea sa inițială despre afacere și devine refractar la schimbarea ei. Acest lucru se întâmplă din cauză că cei mai mulți fondatori au tendința să își formeze atât de multe păreri și concluzii când pornesc afacerea, încât nu mai pot să vadă posibilitățile curente și viitoare. Au puncte de vedere fixe despre cum trebuie să arate afacerea, iar aceste puncte de vedere duc la blocaje în afacere. Când

Scanned with OKEN Scanner

oamenii vin cu o ofertă grozavă, fondatorul nu o poate vedea sau conștientiza. Nu vor să schimbe nimic, chiar dacă o schimbare ar fi poate tocmai ceea ce trebuie. Ajung să-și omoare propria afacere.

Aproape că și eu am făcut la fel cu Good Vibes for You. Obiectivul meu pentru această afacere era să schimb modul în care oamenii văd lumea, iar când l-am întâlnit pe Gary Douglas și am început să folosesc instrumentele Access Consciousness®, am știut că ceea ce oferă Access se potrivea perfect cu obiectivul pe care îl aveam eu pentru Good Vibes for You. După un timp, mi-am dorit să mă ocup de Access Consciousness® tot timpul. M-am gândit că modul în care aș fi putut face asta era să distrug Good Vibes for You.

Gary a observat ce făceam și m-a întrebat:

— De ce vrei să distrugi Good Vibes?

Am spus:

— Pentru că mi-ar plăcea să fac Access Consciousness® acum. (Observi vreo întrebare în asta? Nu. Era doar o concluzie).

El a întrebat:

— De ce nu poți să le faci pe amândouă? Ar putea Good Vibes să se schimbe? Sau ai putea tu să aduci pe altcineva în firmă?

Acele întrebări au fost schimbarea din viața mea. Înainte de asta, aveam părerea că trebuie să am doar o singură afacere. Eram antrenată să cred că o afacere era destul pentru o persoană. De atunci am descoperit că pentru mine o singură afacere nu este destul. După conversația mea cu Gary, am realizat că a-mi distruge afacerea nu era singura mea opțiune. Puteam să schimb! Am angajat un manager, i-am dat 50% din afacere și a început să se ocupe de ea. Acest lucru mi-a permis să fac munca pe care o doream în Access Consciousness® și să păstrez și Good Vibes for You.

De câte ori ai început să cultivi portocali și s-au dovedit până la urmă a fi lămâi? Ai încercat de nenumărate ori să crești portocali

Scanned with OKEN Scanner

(pentru că îți place la nebunie sucul de portocale) și ai refuzat să permiți să apară ceva diferit?

Ieși din propriul tău fel de a fi

Ieși din modul a ceea ce ai decis tu că *ar trebui* să fie afacerea ta, compania sau proiectul tău și pune mai multe întrebări. Trebuie să fii pregătit ca afacerea ta să dispară. Trebuie să fii pregătit ca fiecare proiect în parte la care lucrezi să ajungă la un sfârșit. Cu toate acestea, nu e nevoie să distrugi o afacere care are nevoie de ceva diferit de la tine! Nu este aceasta singura opțiune. În loc să decizi că firma sau proiectul tău au murit ori că nu dorești să te mai ocupi de ele, întreabă:

- Cine sau ce poate contribui la afacerea mea?
- Ce altceva pot să adaug la ea?
- Ce altceva pot să adaug la viața mea?

Planuri și bugete de afaceri

Când vorbesc despre a fi deschis la schimbare, nu vreau să spun că nu ar trebui să faci planuri pentru afacerea ta. Este în regulă să faci planuri. Dar trebuie să ții minte și că aproape nimic nu iese vreodată așa cum ai crezut tu că va ieși. Ține minte acest lucru când faci planuri de investiții sau proiectezi bugete.

Când creezi un buget pentru a-l arăta investitorilor, fă-o dintr-un „punct de vedere interesant". Trebuie să te ții de buget? Nu. Fii dispus să îl schimbi. Îți va da o mai mare conștientizare. Îți va da și ceva de arătat investitorilor pe care dorești să îi atragi. Poți să le arăți direcțiile pe care le adopți, unde ți-ar plăcea să-ți cheltui bani și cum ți-ar plăcea să arate.

Scanned with OKEN Scanner

Când ai un plan de afaceri, ești tentat să crezi că tot ce se va întâmpla trebuie să se potrivească cu planul. Dacă lămâii nu figurează în planul tău de afaceri, s-ar putea să te apuci să tai pomii înainte să fi analizat și alte posibilități. Eu nu sunt împotriva întocmirii de planuri de afaceri; doar că știu că ele nu sunt scrise în piatră. Ar putea planul să se schimbe? Absolut. Ar putea să se schimbe într-o secundă și trebuie să fii deschis ca acest lucru să se întâmple. Creează un plan de afaceri pentru conștientizare, nu ca o concluzie.

Nu îți poți ține afacerea pe loc. Trebuie să îi permiți să se genereze singură. Este ca o grădină care crește. Când plantezi o grădină, faci o alegere. Plantezi ceva și, dacă nu merge, plantezi altceva. Nu poți să spui niciodată „O să fie perfect" pentru că o grădină nu e niciodată așa. Întotdeauna crește și se schimbă. Îi permiți să se schimbe și o ajuți. Nu controlezi tu grădina.

Înseamnă că poți să ai o mai mare conștientizare și mai multe posibilități să schimbi ceva instantaneu. Dacă rămâi cu atitudinea „punctului de vedere interesant" cu privire la situațiile financiare, planuri și proiecții, le permiți lucrurilor magice să apară.

Cum ar fi dacă magia
s-ar afla dincolo
de orice ți-ai imaginat vreodată că e posibil?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 11

Arată-mi banii

Știai că există nenumărate canale prin care banii pot să ajungă la tine? Afacerea este doar unul dintre aceste canale prin care apar banii. Dacă nu te agăți de un punct de vedere despre cum vin banii la tine, le permiți să vină la tine și din afacerea ta, și din alte direcții.

Dacă vezi banii ca pe o propunere liniară și crezi că afacerea ta este un portal pentru bani, atunci, da, afacerea este un portal pentru bani. Dar există și alte portaluri pentru bani. De exemplu, este un portal pentru schimbare. De îndată ce ajungi la o concluzie despre locul de unde vor veni banii, oprești primirea lor din toate celelalte locuri. Ori de câte ori ești dispus să contribui și să primești contribuția în toate formele, în relații, în sex, în afaceri, în bani, în fiecare domeniu al vieții tale, disponibilitatea ta de a primi se deschide către ce este posibil. Un prieten mi-a spus recent că fiul său i-a zis:

— Tată, vreau să fac împreună cu tine turul Australiei.

Tatăl a răspuns:

— Păi, cum ar fi să facem turul lumii?

Fiul a spus:

— Da, sună grozav!

Apoi tatăl a zis:

— Doar că trebuie să mai câștig niște bani ca să putem face asta.

Fiul a răspuns:

— Nu-ți face griji pentru bani, tată. Oamenii îi aruncă tot timpul. Eu îi voi culege și ți-i voi da ție!

Cum ar fi dacă și tu ai adopta perspectiva puștiului? Banii sunt peste tot. Oamenii îi aruncă tot timpul. Și dacă banii ar fi ca oxigenul? Îl inspiri în fiecare zi. Cum ar fi dacă ai putea să primești bani așa, pur și simplu, și nu te-ai agăța de un punct de vedere liniar despre cum ar trebui ei să apară?

Când l-am întâlnit pe Gary Douglas, aveam o datorie de 187 000 de dolari. Aveam o afacere cu multe stocuri, dar nu aveam altceva de arătat cu excepția faptului că mă distram foarte tare. Am participat la un curs de afaceri pe care Gary l-a ținut în San Francisco, unde el ne-a explicat câteva instrumente simple legate de bani. Am fost inspirată și m-am întrebat: „Ce s-ar întâmpla dacă aș pune la treabă aceste instrumente?" Am început să folosesc unele dintre instrumentele despre care el ne-a învățat și, în trei săptămâni și jumătate, cel puțin jumătate din datoria mea era achitată. Aveam niște opinii nesănătoase cu privire la bani și, când am folosit instrumentele Access Consciousness® pentru a-mi schimba aceste opinii, banii au început să apară din multe locuri diferite. O parte din bani au venit prin intermediul afacerii mele, alții au sosit sub forma unui cadou, iar alții au ajuns la mine în moduri întâmplătoare, din locuri întâmplătoare. Rezultatul a fost că banii au apărut brusc în viața mea.

Una dintre aceste opinii nebunești pe care mi le-am schimbat folosind instrumentele Access era legată de tatăl meu, pe care îl ador total. Odată, el mi-a zis: „Nu voi pleca de pe pământul ăsta până când nu voi ști că toți copiii mei sunt stabili financiar." Fratele și sora mea o duceau bine, dar, cum am zis, eu aveam multe datorii. Într-o zi, în timp ce foloseam un instrument Access, mi-am dat

Scanned with OKEN Scanner

seama brusc: „O, la naiba! Eu mă creez pe mine însămi să fiu într-o vraiște financiară pentru ca tata să nu moară!" Am vorbit cu el despre asta și după aceea totul a început să se schimbe în lumea mea financiară. Mi-am schimbat opinia nesănătoasă, iar posibilitățile infinite au început să se arate.

Generarea banilor: distracție, distracție, distracție

Nu toată lumea consideră că a genera bani este ceva distractiv. Unii oameni simt că ei nu pot genera bani. Își fac griji despre locul de unde vor veni banii de care au ei nevoie sau se agață de ceea ce au. Pentru ei, a pierde bani înseamnă că au dat greș. Atitudinea lor este „Nu pot să pierd asta pentru că mi-ar lua o veșnicie să o generez din nou – așa că nu pot, nu trebuie să dau greș". Sunt atât de ocupați să se agațe de ceea ce au, încât nu pot primi mai mult.

Apoi, sunt alții care permanent încearcă să-și dea seama cum pot să obțină bani. Ei spun: „O să fac asta, asta și asta. Cu cât mă plătești?" Oamenii care încearcă să-și imagineze cum vor face bani sunt cei care par să nu-i facă niciodată, iar cei care îi generează doar de plăcere sunt cei care fac banii să apară.

Vei distruge și decrea de un dumnezelion de ori orice situație în care ai căutat ca banii să îți aducă bucuria, și nu doar să te bucuri, lăsând ca banii să apară după aceea? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Banii urmează bucuria.
Bucuria nu urmează banii.

Scanned with OKEN Scanner

Ești deschis să fii privit ca un om bogat și de succes?

De curând, mi-a fost dat să experimentez cum e să fii bogat în ochii nepoatei mele de șase ani. Ea își dorea foarte mult un iPod, așa că i-am cumpărat eu unul. Stătea pe podea jucându-se cu el și brusc a spus cu un oftat:

— Tanti Simone, mă bucur că tu ești bogată, și a enumerat toate lucrurile pe care i le cumpărasem eu.

Mă bucuram că era atât de recunoscătoare. Pentru ea, a fi bogat este un lucru foarte bun. Este și pentru tine? Cum reacționezi când cineva crede că tu ai mulți bani? Atitudinea mea este aceasta: „E minunat, voi primi judecata că am o mulțime de bani." Cu cât oamenii judecă mai mult despre tine că ai bani, cu atât banii chiar vor apărea mai mult în viața ta.

Ai observat modul în care oamenii judecă sau proiectează asupra ta lucruri pe baza mașinii pe care o conduci, a hainelor pe care le porți și a bijuteriilor pe care le porți sau nu? În zilele de început ale firmei Good Vibes for You, conduceam o furgonetă Toyota. Eram conștientă că oamenii mă judecau că o duc mai mult sau mai puțin bine în afaceri și că nu aveam vreun succes special. Ei credeau că mă descurc în viață și că nu aveam impulsul de a crea mai mult succes – și era ceva adevăr în asta. Apoi am cumpărat o furgonetă mai bună și am pus pe ea o inscripție desenată frumos care includea logoul nostru și proverbe inspiraționale. Era interesant să vezi cât de diferit eram judecată acum. Copiii îmi făceau cu mâna când treceam cu mașina, iar în traficul aglomerat oamenii mă lăsau să trec în fața lor. Era furgoneta de la Good Vibes for You, totuși!

Într-o zi, după ce începusem de o vreme să fac Access, am cumpărat un BMW decapotabil. Familia mea nu era interesată de ce înseamna Access Consciousness® și niciodată nu mă întrebaseră despre asta până când nu am apărut la o sărbătoare de Crăciun cu noua mea mașină. În ziua aceea, aproape toți din familie m-au întrebat: „Și ce

Scanned with OKEN Scanner

este mai exact Access Consciousness®? Ce faci acolo?" Cu BMW-ul meu decapotabil creasem judecata de „succes", iar oamenii doreau să afle ce făceam.

„O, înseamnă că ești bogat!"

O femeie de afaceri coreeană din Seul mi-a spus odată că ea și soțul ei locuiesc într-o zonă foarte bogată a orașului și, când coreenii o întreabă unde locuiește, ea nu vrea să le spună. Nu vrea să-i audă zicând „O, înseamnă că ești bogată!", așa că le spune că stă într-o altă parte a orașului. I-am sugerat să se joace cu acest lucru. I-am zis:

— Dar spune-le oamenilor unde locuiești, iar când ei îți spun „O, înseamnă că ești bogată", zâmbește și spune-le „Da, îmi place să locuiesc acolo, avem atât de mult spațiu" și vezi apoi ce se întâmplă.

O prietenă din Eumundi, un orășel din Queensland, Australia, reușește foarte bine să se joace cu judecățile despre a fi bogată și a câștiga mulți bani. Îmi povestea că la fiecare două, trei zile duce banii numerar din firmă la bancă. O femeie care lucrează la bancă a presupus că ea depune câștigurile unei singure zile și i-a zis:

— Uau, ai avut o zi bună astăzi, nu-i așa!?

Prietena mea întotdeauna zâmbește și zice:

— Da, am avut!

Și primește judecata că a câștigat mulți bani.

Compară această perspectivă cu ideea că trebuie să ai la fel de puțini bani ca toți ceilalți. Precis ai auzit doi oameni care au o conversație ca aceasta:

— Uau, biroul tău e așa de mare și de frumos!

Iar cealaltă persoană răspunde:

— O! Ar trebui să vezi ce chirie trebuie să plătesc pentru locul ăsta. Iar asigurarea e până la cer! Dar am un loc frumos în care să mă întâlnesc cu clienții.

Scanned with OKEN Scanner

Cum ar fi dacă ar răspunde doar:

— Da, îmi place foarte mult să lucrez aici. E minunat, nu? Cum ar putea fi mai bine de-atât?

Cunoști oameni cărora le place să urle că sunt săraci? Aud oameni care stau de vorbă și se plâng într-una despre cât de săraci sunt ei, iar celălalt încearcă să depășească ce a spus primul și spune că el este într-o situație și mai rea. Niciodată nu auzi pe cineva spunând „Am o grămadă de bani! Sunt bine și mă simt bine! Tocmai m-am întors dintr-o vacanță fantastică". Nimeni nu vorbește așa. În schimb, oamenii se antrenează în ce este și ce face toată lumea. Este momentul să schimbăm asta? Ești pregătit să fii altfel? Ești pregătit să ai grămezi de bani?

Ești deschis să primești judecata că ai mulți bani? Vei distruge și decrea de un dumnezelion de ori orice situație în care nu ai fost deschis să primești judecăți despre cât de mulți bani ai pe bune? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Oamenii te vor judeca oricum,
așa că de ce să nu creezi judecata
că ești bogat și că ai succes?

Nu are legătură cu banii

Când am pornit Good Vibes for You, obișnuiam să-mi zic: „Afacerile nu sunt despre a face bani. Sunt despre bucuria de a face afaceri." Era adevărat într-o anumită măsură, apoi, într-o zi, am privit mai atent și am observat energia pe care o cream când spuneam „Nu este despre bani". Am realizat că eram prinsă într-o decizie legată de a face bani. Am observat că, dacă aș fi continuat în acel mod, nu aveam să primesc mulți bani.

Scanned with OKEN Scanner

Îmi dădeam seama că mă ascundeam în spatele unor afirmații precum „Nu este despre bani". Era un mod de a mă păstra „în siguranță". Nu doream să ies în evidență. Când am devenit conștientă de asta, m-am întrebat „Ce ar fi dacă ar fi vorba și despre a face bani?". Am început să îmi pun întrebarea „Ce mi-ar trebui ca să fac grămezi de bani și să am *și* bucuria de a face afaceri?".

În acele zile de început la Good Vibes for You, incapacitatea mea de a primi a apărut când vindeam tricouri. De îndată ce zicea cineva „Îmi plac tare mult tricourile tale", pentru mine era finalul. Acela era obiectivul meu. Omul întreba dacă poate să cumpere unul dintre tricouri, iar eu spuneam:

— Sigur, vrei o reducere? Îți dau două la preț de unu!

Doream să le dau oamenilor pentru că „Afacerile nu erau despre bani. Erau despre partea lor creativă". După ce am lucrat asupra capacității mele de a primi și mi-am crescut gradul de conștientizare, am ajuns la punctul în care am putut să spun „O! Pot să primesc bani acum! Vrei un tricou? Costă 35 de dolari".

Uită-te la obiectivul pe care îl ai pentru afacerea ta sau pentru proiectul tău, indiferent care este acela, și apoi întreabă:

- Cum ar fi dacă aș fi și eu deschis să primesc bani?
- Cum ar fi dacă le-aș cere banilor să se arate și mi-aș păstra și obiectivul?

Poți să începi să-ți crești abilitatea de a primi mai mulți bani și întrebându-te:

- De ce anume este nevoie pentru ca banii să apară?

Distrug și decreez de un dumnezelion de ori orice loc din care nu am atras bani astăzi. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Scanned with OKEN Scanner

Care e cererea pe care dorești să o faci?

Am o contabilă excelentă în Australia. Într-o zi, ea m-a întrebat care este cererea mea legată de suma de bani pe care eu o primesc personal de la Good Vibes for You. M-am uitat la ea și am zis:

— Nu pot să am o astfel de cerere pentru că avem de plătit toate facturile.

Ea a spus:

— Good Vibes for You este excelentă la primit facturi și sunt gata să îmi dovedești că nu e așa.

Apoi m-a întrebat din nou:

— Ce sumă vrei să ceri tu personal de la Good Vibes for You?

Am început să mă enervez și i-am explicat:

— Avem facturi de plată. Avem datorii. Avem investitori. Avem oameni pe care trebuie să îi plătim mai întâi.

Ea m-a privit din nou și m-a întrebat:

— Care e cererea pe care ești deschisă să i-o adresezi afacerii tale?

Brusc, am înțeles. Am zis:

— La naiba! Ai dreptate, și i-am spus o sumă pe care mi-ar fi plăcut să o primesc de la companie în fiecare lună.

Dacă nu ești deschis să-i ceri afacerii tale ceea ce îți dorești, vei constata că afacerea ta îți aduce mereu facturi. Este despre cum te evaluezi pe tine și contribuția pe care tu o aduci la afacere.

Iată un exercițiu pe care poți să îl faci. Exersează spunând așa:

- Pot să primesc banii acum, te rog?

Repetă de zece ori, de mai multe și mai multe ori!

- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?

Scanned with OKEN Scanner

- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?
- Pot să primesc banii acum, te rog?

În timp ce continui să adresezi această cerere, observă dacă lucrurile încep să devină mai ușoare pentru tine și chiar începi să primești bani, mai multe lucrări și mai multă bucurie.

Ce schimbi în produsele sau serviciile tale?

Pe vremea când importam pietre semiprețioase din India, vindeam pietre de cuarț roz, care era supranumit piatra dragostei și era foarte popular. Mă duceam direct la sursă și eliminam intermediarii, iar profitul pentru aceste pietre era incredibil. Le cumpăram la 15 dolari bucata și le vindeam cu 130 de dolari. De multe ori le încastram în argint în Rajasthan, unde oamenii făceau lucrări manuale frumoase, și acest lucru îmi permitea să cresc și mai mult prețul.

La un moment dat, am făcut o descoperire interesantă. Am decis să îmi lichidez stocul de bijuterii și am redus drastic prețurile. Pentru că plătisem atât de puțin pentru bijuterii din capul locului, îmi permiteam să fac asta. Dacă aveam un inel pe care îl cumpărasem cu 15 dolari, puneam pe el o etichetă cu 25 de dolari. Mă gândeam că o să vând mai repede, dar am descoperit ceva la care nu mă așteptasem: nu cumpăra nimeni. Oamenii presupuneau „O, e doar o bijuterie ieftină". Dar dacă puneam pe ea o etichetă pe care scria „Preț original: 130 de dolari, preț redus: 80 de dolari", atunci oamenii cumpărau. Se gândeau: „Uau, ăsta e un preț excelent pentru un inel frumos!" Am învățat astfel că eu aveam o influență asupra modului în care oamenii se gândeau la produsele mele prin prețul pe care eu îl puneam pe ele. Cu un preț mai mic, oamenii săreau

Scanned with OKEN Scanner

la concluzia că primeau ceva ieftin și defect; la vederea prețului mai mare, credeau că fac o afacere excelentă.

Suma pe care le-o ceri oamenilor influențează modul în care ei îți percep produsul sau serviciul. Ce înseamnă acest lucru pentru tine? Înseamnă că ar trebui să decizi care este suma pe care tu te simți confortabil să o ceri pentru produsul sau serviciul tău, iar apoi să ceri mai mult! Clienții și cumpărătorii tăi vor fi mai mulțumiți de tine și de produsul tău.

Câți bani ești dispus să primești?

De curând, o prietenă cosmeticiană mi-a făcut un tratament facial. Când a terminat, am întrebat-o cât îi datorez. Și-a plecat capul, a frunzărit niște hârtii și a mormăit:

— 95 de dolari.

Am întrebat:

— Ce e asta?

Ea a spus:

— Ce?

Am întrebat:

— Ce e energia asta care vine din cei 95 de dolari?

— O, a zis ea, urăsc să le cer bani prietenilor.

Am întrebat-o din nou:

— Cât îți datorez?

Din nou și-a plecat capul și a spus:

— 95 de dolari.

Am întrebat:

— Cât face?

În sfârșit m-a privit și a spus clar:

— 95 de dolari.

I-am dat 120 de dolari.

Scanned with OKEN Scanner

Trebuie să fii deschis să le ceri bani oamenilor! Cât ești deschis să primești pentru ora de servicii pe care le oferi? 50 de dolari, 100 de dolari, 1 000 de dolari, 10 000 de dolari, 20 000 de dolari? Dacă lucrezi cu oamenii cu ora și primești bani pentru o oră, întreabă-te:

• Cu ce sumă mă simt eu confortabil?

Dacă te simți confortabil să primești 80 de dolari pe oră, atunci cere 100 de dolari. Ia suma cu care te simți confortabil și fă-o mai mare. Gândește-te la acest lucru ca la o gratuitate pentru cine și ce ești tu. Nu este despre ce meriți tu – meriți mult mai mult decât orice sumă pe care ai cere-o. Este doar vorba despre bani. Distrează-te cu ei.

Presupunerea mea este că ideea de a face acest lucru te poate determina să te simți inconfortabil, deci o voi spune din nou. Când stabilești un preț pentru ceva, fii conștient dacă te afli în zona de confort. Suma pe care o ceri te face să te simți inconfortabil? Se potrivește cu energia locului prin care funcționezi tu? Ce sumă ar trebuie să ceri pe oră ca să fie distractiv pentru tine? Care ar fi bucuria ta de a face afaceri?

Prea puțini bani? Prea mulți bani?

Cu ceva vreme în urmă, o cunoștință mi-a spus că ea nu mai frecventează anumite persoane pentru că acum acei oameni câștigă prea mulți bani.

Eram șocată. Am întrebat-o:

— Care ar fi motivul să nu te vezi cu cineva pentru că are prea mulți bani?

Dacă faci asta, limitezi cantitatea de bani pe care ești deschis să o primești în afacerea și în viața ta? Da!

Ai decis că nu poți avea în realitatea sau în universul tău persoane care fac prea puțini sau prea mulți bani? Ce te face să te simți mai

Scanned with OKEN Scanner

inconfortabil, prea puținul sau prea multul? Oricum ar fi, e doar o judecată. Dacă îți permiți să fii antrenat în acest mod, înseamnă că nu îi permiți universului tău să se extindă și să primească daruri și contribuții.

Te împiedici singur?

Uneori, oamenii îmi spun că au o idee excelentă de afaceri, dar că nu o pot începe pentru că nu au bani. Sau aleg să nu facă o afacere care necesită capital, pentru că ei cred că trebuie să aibă toate sumele înainte să înceapă. Ei îi permit ideii de „Nu sunt bani" să îi împiedice. Cumva faci asta și tu? Și dacă ai fi deschis să funcționezi din perspectiva ideii că banii vor apărea când vei avea nevoie de ei? Cum ar fi să nu lași gândul „Nu sunt bani" să te oprească? În loc să spui „O, nu putem să facem asta pentru că nu avem bani", cum ar fi dacă te-ai întreba „Ce mi-ar trebui ca să generez ceea ce îmi doresc și ce am nevoie?"?

Chiar vrei cu adevărat homarul?

Dacă este ceva ce îți dorești cu adevărat în viață, atunci îngăduie-ți acel lucru. Dacă tu crezi că vrei să fii într-o relație cu cineva, atunci fii într-o relație cu el sau cu ea. Dacă vrei să mănânci homar, atunci mănâncă homar. Conștientizează că, în clipa în care citești un meniu într-un restaurant scump și te gândești „Mi-ar plăcea homarul, dar nu mi-l pot permite, așa că o să iau doar o salată de pui", deja i-ai spus „nu" deschiderii către a primi. Tocmai ai respins banii din viața ta. Și tu respingi banii în viața ta? Dacă da, este un proces căruia îi poți pune capăt în fiecare zi:

Scanned with OKEN Scanner

Distrug și desfac orice loc în care am respins banii din viața mea astăzi. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Tu, ca ființă infinită, ai nevoie de bani?

Uneori, oamenii spun lucruri de genul:

— Pentru mine nu e important să fac bani.

Eu răspund:

— Așa e. Într-adevăr, dacă banii ar fi importanți pentru tine, ar curge cu găleata.

Apoi întreb:

— Tu ai nevoie de bani pentru tine sau ai nevoie de bani pentru corpul tău?

Tu, ca ființă, nu ai nevoie de bani. Totuși, e nevoie de bani pentru corpul tău – pentru hainele pe care le porți, patul în care dormi și locul de la clasa întâi din avion când călătorești. Ai ignorat ce i-ar plăcea corpului tău? Și dacă a sosit timpul să fii bun cu corpul tău? Cum ar fi dacă ți-ai include corpul în calculele afacerii tale?

Câți bani ar vrea corpul tău să creeze și să genereze?

Ai observat o emoție în corpul tău când ai citit ultimele două întrebări? Vei dori să încerci următorul proces:

Ce energie, spațiu și conștiință putem să fim corpul meu și cu mine astfel încât să ne permită să avem propriii noștri bani? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Am observat cea mai interesantă schimbare după ce am parcurs acest proces pentru prima dată. Eu nu sunt cea mai ordonată persoană din lume. Când călătoresc, mă cazez în camera de hotel și geamantanul meu explodează, iar lucrurile sunt aruncate în toate

Scanned with OKEN Scanner

părțile. Făceam un curs Access Consciousness® în Italia chiar după ce parcursesem acest proces și atunci totul s-a schimbat. În loc să-mi arunc lucrurile prin toată camera, am pus toate lucrurile la locul lor. Totul era ordonat. Camera de baie era ordonată. Hainele erau în dulap. Hârtiile erau pe pupitru. Am făcut din mediul meu unul plăcut din punct de vedere estetic. Nu aveam deschiderea să fac acest lucru înainte. Asta a apărut din cererea adresată corpului meu și mie de a avea banii noștri. Înainte, corpul meu nu intra în calcul. Acum intră.

Extinde-te peste întregul Univers. Extinde-te în locurile în care nu ai fost dispus să mergi ca să accesezi toți banii și toate posibilitățile de afaceri. Continuă să te extinzi dincolo de timp, de dimensiuni, realitate și materie. Extinde-te dincolo de imaginația ta, căci imaginația ta este limitată. Știe doar ceea ce ai făcut deja. Extinde-ți mintea logică, atinge toate aceste lucruri, toate locurile în care nu ai fost deschis să mergi pentru a avea acces la toți banii care sunt posibili. Vei distruge și vei decrea de un dumnezelion de ori tot ceea ce nu îți permite să ai acces la ei? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 12

Atrage banii în viața ta

Ți-ar plăcea să ai mai mulți bani în viața ta? Iată câteva instrumente pe care poți să le folosești ca să atragi mai mulți bani în afacerea și în viața ta.

Ce altceva este posibil?
Cum devine mai bine de atât?

Deja am vorbit despre folosirea acestor întrebări; cu toate acestea, ele sunt atât de importante și atât de aplicabile primirii și obținerii de bani, încât vreau să le includ și aici.

Ori de câte ori primești bani, întreabă-te:

- Ce altceva este posibil?
- Cum devine mai bine de atât?

Ori de câte ori plătești o factură, întreabă-te:

- Ce altceva este posibil?
- Cum devine mai bine de atât?

Când plătești factura de curent electric, fii recunoscător. Ai lumină, poți să-ți încarci laptopul și poți să răspunzi la telefon. Fii

recunoscător pentru ceea ce ai, căci, dacă nu ești recunoscător pentru ceea ce ai, nu ești capabil să primești mai mult. De exemplu, tocmai ai câștigat 20 de dolari. Ai putea să spui „Nu înseamnă nimic. Ar fi trebuit să câștig 120 de dolari". Nu te uita la ce nu ai câștigat. Uită-te la ce ai câștigat, fii recunoscător pentru asta și apoi întreabă. Nu „O, nu e destul!", ci „Uau, cum am fost atât de norocos să am acești 20 de dolari? Ce altceva este posibil?".

Ce ar trebui pentru ca această sumă de bani să se întoarcă la mine înzecită?

Când plătești o factură, întreabă-te:

• De ce anume ar fi nevoie pentru ca această sumă de bani să se întoarcă la mine înzecită?

Ce îmi place la a nu avea bani?

Adesea întâlnesc oameni care se plâng că nu au bani. Oricât ar încerca, ei nu au niciodată destul. De fapt, ei își creează viața bazându-se pe „Nu sunt bani" în loc să se bazeze pe ce le aduce bucurie sau ce se potrivește cu energia vieții pe care le-ar plăcea să o aibă. Ai făcut și tu așa? Ai folosit „Nu sunt bani" ca să-ți creezi viața și modul în care trăiești? Când constați că „Nu am bani", este pentru că tu ai decis că există ceva mai valoros în a nu avea bani decât în a avea bani? Ți-ar plăcea să schimbi acest lucru? Întreabă:

• Ce iubesc eu în a nu avea bani?

La început s-ar putea să te enerveze întrebarea și să zici „Ce valoare ar putea să aibă întrebarea asta?" sau te-ai putea simți exasperat și ai putea să spui „Habar n-am!". Totuși, când continui să

Scanned with OKEN Scanner

creezi ceva care nu merge, probabil că o faci pentru că este ceva ce îți place foarte mult la acel lucru. Dacă ești deschis să primești conștientizarea valorii pe care o are pentru tine, poți să schimbi totul. S-ar putea să fii surprins să descoperi că a nu avea bani funcționează de fapt într-un mod ciudat și indezirabil. S-ar putea să capeți o perspectivă complet diferită asupra situației tale financiare.

Care este valoarea nereușitei în afaceri?

Cum am menționat deja, ceea ce te blochează sunt opiniile nesănătoase. Dacă afacerea ta nu „reușește", poți să pui o întrebare care să schimbe această energie. Încearc-o pe aceasta:

- Care este valoarea nereușitei în afaceri?

Dacă ești deschis să primești conștientizarea,
poți să schimbi orice.

Dacă banii nu ar fi o problemă, ce ai alege?

Nu lăsa *banii* sau *lipsa banilor* să-ți controleze viața. Cum ar fi dacă ți-ai crea realitatea bazându-te pe ceea ce se potrivește cu energia care dorești tu să fii?

Când am început să fac cursuri de Access Consciousness®, am auzit despre evenimentele de șapte zile care erau organizate în Costa Rica. Voiam cu adevărat să particip la unul dintre aceste evenimente, dar Costa Rica este cam pe partea cealaltă a lumii față de Australia. Decisesem că într-un loc exotic precum Costa Rica nu era ușor pentru noi, australienii, să ajungem. Simțeam cum îmi pierd speranța că voi merge vreodată acolo. Mi se părea că m-ar costa mult prea mulți

Scanned with OKEN Scanner

bani. Și era o alegere atât de diferită! (Observi cât de multe întrebări îmi puneam? Nu!)

Într-o zi, mă uitam la niște fotografii pe care le făcuse recent un prieten la unul dintre acele evenimente de șapte zile din Costa Rica. El a observat că eram puțin tristă.

M-a întrebat:

— Ce ai?

Am spus:

— Păi, când mă uit la fotografiile astea – și mai ales la una care arată atât de bine –, mă gândesc că nu voi putea niciodată să ajung și eu acolo. Nu îmi voi putea permite niciodată.

Prietenul meu m-a întrebat:

— Care fotografie îți place atât de mult?

Am zis:

— Aceasta.

El a râs și mi-a spus că mă uitam la o fotografie făcută în Portul Darling, din Sydney, în Australia. Se amestecase printre fotografiile din Costa Rica.

Am zis:

— O! De la Brisbane la Sydney e ușor de ajuns. Pot să mă duc acolo!

Zicând acest lucru, mi-am dat seama că le permisesem deciziilor și opiniilor despre bani să îmi controleze viața. A devenit evident pentru mine aspectul nesănătos al luării unor asemenea decizii. M-am gândit: „Cum ar fi dacă aș face doar o alegere, aș adresa o cerere și banii ar apărea?" Exact în acest mod funcționează. Dacă urmezi energia a ceea ce dorești să creezi și să generezi și ești deschis să primești totul, banii vor apărea. Întreabă:

- Dacă banii nu ar fi o problemă, ce aș alege?

Scanned with OKEN Scanner

10% este pentru TINE

Instrumentul Access Consciousness® pentru bani de care oamenii se plâng cel mai adesea și care a schimbat atât de multe pentru mine este să pui deoparte 10% din venituri. Acest lucru nu înseamnă să economisești 10% pentru zile rele sau până când vei avea o factură mare sau un motiv serios pentru care să îi cheltui. Înseamnă să pui 10% din venitul tău deoparte – și să nu-l cheltui – ca modalitate de a te onora pe tine. Fă acest lucru înainte de a plăti orice facturi, de a plăti ratele la împrumuturi sau de a ieși la cumpărături.

Când pui acești bani deoparte pentru tine, îi spui Universului că tu ai valoare. Universul este un banchet; dorește să îți dăruiască. Îi arăți că ai bani, că iubești banii și că ești dornic să ai mai mulți. Când faci acest lucru, Universul va recunoaște că tu ceri acest lucru. Îți va dărui mai mulți bani. Dacă începi să cheltui acești bani, însă, îi spui Universului că nu ai destul și că apelezi la fondurile pe care le-ai pus deoparte în onoarea ta. Îi arăți că banii sunt mai puțini și că nu poți să faci mai mulți. Și Universul îți va da exact asta: mai puțin.

I-am auzit pe Gary și Dain explicând acest instrument și m-am gândit: „Da, da, iarăși 10% ăsta. Bla, bla, bla, să pui bani în plus în portofelul tău te face să te simți ca și cum ai fi un om bogat... da, bla, bla, bla." Așa că nu am pus deoparte 10% din ce câștigam.

Apoi, într-o zi, mi-am pus întrebarea: „Care este cel mai rău lucru care s-ar putea întâmpla dacă aș face asta? Să fiu nevoită să cheltui banii pe care îi pun deoparte. E în regulă, pot să fac o încercare."

Așa că am încercat, iar acum îmi place la nebunie să o fac! Unii oameni își țin cei 10% ai lor în numerar. Mie îmi place să îi țin într-un cont bancar separat. Iubesc să transfer bani în acest cont și să mă uit cum crește. Am cumpărat și aur, argint și acțiuni pentru mine, doar pentru că e distractiv să ai așa ceva.

Odată ce ai o anumită sumă de bani în contul tău de 10%, vei observa o schimbare în felul tău de a te raporta la bani și în nivelul

Scanned with OKEN Scanner

tău de îngrijorare legată de ei. Suma variază pentru fiecare individ. Poate fi când ajungi să ai de trei ori suma de care ai nevoie să trăiești o lună de zile. Să zicem că sunt 4 000 de dolari pe lună. Când ai 12 000 de dolari în contul tău de 10%, începi să ai un sentiment de ușurare în universul tău. Undeva în sinea ta, tu știi că totul va fi bine. Ai pace în legătură cu banii. Aceasta face parte din menirea contului de 10%. Te duce în acea stare de cunoaștere că de fapt ai bani. Ești dispus să faci pace cu banii?

Pune deoparte 10% din venitul tău ca modalitate de a te onora pe tine și de a-i arăta Universului că ai bani, că îți plac banii și că dorești să ai mai mulți. Nu cheltui acei 10% ai tăi. Ci uită-te cum cresc și bucură-te de câți bani ai!

Și 10% pentru afacerea ta

Ar trebui să mai pui deoparte 10% și din ceea ce produce afacerea ta. Dacă nu pentru tine, atunci pentru afacere. Noi punem deoparte 10% din orice sumă care intră în Good Vibes for You. Este pentru Good Vibes. Făcând acest lucru, ne onorăm afacerea.

Ai putea veni cu un milion de justificări de ce nu funcționează în cazul tău. Eu sunt aici ca să-ți spun că funcționează. Afacerea ta are o treabă de făcut. Onorează-ți afacerea și arată-i că e valoroasă punând deoparte 10% din orice sumă care îți intră. Fă acest lucru înainte de a plăti orice facturi. Când faci asta, atât tu, cât și afacerea ta veți începe să faceți alegeri bazate pe expansiune, în loc de „Cum o să plătim factura asta!". Schimbă dinamica afacerii tale și banii vor curge. Încearcă și vezi ce ți se întâmplă.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 13

Ocupă-te de situația financiară

Mărunțișuri

Cu mulți ani în urmă, tatăl meu, care a fost contabil, îmi vorbea despre contabilitate și ținerea evidențelor pentru afacerea mea. Eu băteam din picior și spuneam:

— Nu vreau să știu asta! E plictisitor. Am alte lucruri de făcut.

El mi-a desenat un grafic mare în formă de cerc, care conținea elementele necesare ca să ai o afacere de succes. Secțiunea alocată contabilității era destul de mare. Am zis:

— Eu nu vreau să fac toate chestiile astea contabile. Uite cum aș desena eu graficul ăsta.

Am făcut un cerc care era despre partea productivă, creativă a afacerii, cu o bucățică mică de contabilitate.

El s-a uitat la graficul meu și a spus:

— Da, dar dacă nu știi contabilitate, afacerea ta nu va exista.

Mi-am dat seama că avea dreptate. Nu poți funcționa conștient în afacerea ta dacă nu înțelegi rapoartele despre profit și pierdere sau nu știi câți bani ai în contul din bancă. Trebuie să deții câteva cunoștințe de bază, câteva informații practice despre modul în care

funcționează lucrurile din punct de vedere financiar. Ești și tu unul dintre acei oameni (cum eram eu) care nu vor să se ocupe de mărunțișurile contabile? Crezi că sunt plictisitoare? Ți se pare că e prea greu de învățat? Simți că nu-ți vine să faci acest efort?

Cum să funcționezi conștientizând rapoartele financiare

Nu trebuie să fii bun la toate în afaceri, nu trebuie să le faci tu singur pe toate, dar trebuie să știi ce vânzări îți intră și ce cheltuieli vor ieși. Trebuie să știi care este profitul tău pentru fiecare dintre produsele tale și câte obiecte trebuie să vinzi în fiecare zi, în fiecare săptămână și în fiecare lună, astfel încât să îți poți acoperi toate cheltuielile, ceea ce se cheamă „să ieși pe zero". Nu e obligatoriu să îți dai seama tu singur de lucrurile acestea, trebuie doar să le conștientizezi. Dacă nu cunoști asemenea lucruri, vei ajunge să îți distrugi afacerea.

Care sunt cheltuielile lunare ale afacerii tale?

Iată un exercițiu simplu pe care îl poți face pentru a dobândi conștientizarea a ceea ce este necesar ca să-ți menții afacerea în funcțiune în fiecare lună:

1. Așază-te și scrie toate cheltuielile pe care le-a avut afacerea ta în ultimele șase luni (sau în ultimul an). Acestea includ chiria, consumabilele, costurile cu internetul, telefonul, curentul electric, mașina – toți banii pe care i-ai plătit din afacerea ta. Sau cere-i contabilului raportul de profit și pierdere.
2. Împarte totalul obținut la șase (sau la doisprezece). Asta îți va da o idee despre cât sunt cheltuielile tale lunare.

Scanned with OKEN Scanner

3. După ce ai calculat cât sunt cheltuielile, adaugă 10% din acea sumă pentru afacere.
4. Adaugă 10% doar pentru tine.
5. Adaugă încă 20% pentru diferite alte lucruri.
6. Acest calcul îți va spune cât trebuie să câștigi în fiecare lună.
7. Apoi fă o cerere pentru suma ce rezultă. Dacă nu devii conștient de cât te costă să-ți păstrezi afacerea, vei începe s-o omori.

La început ai putea să spui: „O, chestiile astea financiare sunt prea complicate!" Adevărul este că e doar un limbaj diferit pe care trebuie să îl înveți. Cum ar fi dacă ai avea deschiderea să înveți limbajul banilor?

Ai fost sfătuit să îți scazi cheltuielile?

Unul dintre primele sfaturi pe care ți le dau contabilii care funcționează în realitatea contextuală este să scazi cheltuielile afacerii tale. Sunt de acord că o privire aruncată asupra cheltuielilor poate fi o modalitate minunată de a-ți crește gradul de conștientizare cu privire la situația financiară a afacerii tale. Poate fi un bun început pentru a te întreba dacă este necesar să faci expoziția la care te gândești. Totuși, mie mi s-a părut întotdeauna dificilă încercarea de a reduce cheltuielile. Nu este expansivă și generativă. „Cum scădem cheltuielile afacerii noastre?" este o întrebare care limitează, bazată pe decizia că trebuie să scazi cheltuielile. Probabil va fi de mai mare ajutor să îți pui o întrebare infinită și mai deschisă. Privește la ce poți să adaugi, ce poți să crești și ce poți să extinzi cu întrebări ca acestea:

- Cum pot să cresc fluxul de bani în afacere? (Observi cât de diferit sună față de concentrarea pe a reduce ceva în afacerea ta?)
- E ceva ce pot să schimb aici?

Scanned with OKEN Scanner

- Ce mi-ar trebui ca să-mi cresc venitul?
- Ce altceva pot să adaug la afacerea mea?
- Ce pot să adaug la serviciile pe care le ofer?
- Câte surse de venituri pot să creez cu afacerea mea?
- Ce magie pot să atrag în afacerea mea astăzi?

De asemenea, te îndemn să-i ceri ajutor Universului. Folosește procesul de energie, spațiu și conștiință pe care ți l-am prezentat mai devreme:

Ce energie, spațiu și conștiință putem să fim eu și afacerea mea astfel încât să ne permitem să angajăm Universul în slujba noastră pentru eternitate? Distrug și decreez de un dumnezelion de ori tot ceea ce nu le permite acestor lucruri să apară. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Chiar cheltui cu adevărat prea mult pentru marketing?

Când contabilul tău te sfătuiește să-ți scazi cheltuielile, s-ar putea să-ți spună ceva de genul „Ai cheltuit prea mulți bani pe marketing și publicitate. Aceste sume nu se justifică prin vânzările realizate". Înainte să te aliniezi și să fii de acord cu această abordare, analizează puțin.

Să zicem că ai cheltuit luna aceasta 15 000 de dolari pentru marketing. Pentru ce au fost acești bani? Au fost pentru ceva ce va genera posibilități viitoare peste șase luni sau douăsprezece luni? Ori au fost doar pentru acum? Să zicem că ai avut o expoziție și te-a costat 6 000 de dolari. Vânzările imediate au fost de 4 500 de dolari. Poți să compari sumele și să spui „Înseamnă o pierdere de 1 500 de dolari". Dar a fost cu adevărat o pierdere? Nu cădea în această greșeală. Universul își deschide ușile pentru tine. Îndată ce intri în

Scanned with OKEN Scanner

„Am greșit" sau „N-am făcut decât să pierd bani", închizi ușile posibilității și contribuției viitoare.

Eu nu măsor succesul nostru pe baza uneia sau alteia dintre coloanele din raportul financiar. Cineva la expoziția aceea a luat poate o broșură și a zis „O! Am să le dau un telefon!". Și poate că nu te-a sunat în următoarele șase luni. Poate că te va suna peste un an. Niciodată nu știi ce poate să apară! Întreabă:

- A fost această cheltuială pentru acum sau pentru viitor – sau pentru ambele?
- Va genera expoziția aceasta posibilități viitoare?
- Va aduce această cheltuială bani pentru afacere?
- Mă face să mă simt mai ușor? (Ține minte: adevărul te face întotdeauna să te simți ușor, iar falsul întotdeauna te va face să te simți greu.)

Totul se reduce la întrebarea și la conștientizarea pe care le creezi și le generezi.

Deci, ce întrebare ai putea să-ți adresezi astăzi pentru a crește posibilitățile pentru viața, traiul, realitatea și afacerea ta?

Ai deschiderea să distrugi și să decreezi orice situație în care ai închis ușile și ai ucis posibilitățile viitoare? Ești gata să distrugi și să decreezi de un dumnezelion de ori aceste situații? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Iată alte câteva întrebări legate de mărunțișuri pe care ți le poți pune când te ocupi de chestiuni financiare, când te ocupi de extinderea afacerii tale, realizarea de investiții sau implementarea de noi idei.

Scanned with OKEN Scanner

Te gândești să faci o investiție?

Nu ești sigur cum să abordezi realizarea unei investiții în afacerea ta? Ori de câte ori te gândești să faci o achiziție sau să acționezi în sensul extinderii afacerii tale, întrebarea-cheie este:

- Dacă achiziționăm asta, ne va aduce bani acum sau în viitor?

Când îți pui această întrebare, ai putea să răspunzi doar „Acum", ai putea să răspunzi „În viitor" sau ai putea răspunde „Da, asta ne va aduce bani acum și în viitor". Oricare ar fi răspunsul, vei avea o mai mare conștientizare a ceea ce e necesar pentru afacerea ta. Fie că stabilești sisteme sau proceduri, fie că este pentru acum sau pentru viitor, viitorul ajunge să fie mult mai ușor pentru că tu îți extinzi afacerea și fluxul de bani care poate apărea din acest lucru.

Cartea posibilităților

Dacă ești ca mine, ai tot timpul idei noi de afaceri și uneori s-ar putea să nu știi ce idee să urmezi – sau când. Să te apuci de ea acum sau e mai bine să aștepți? Gary Douglas sugerează întotdeauna să iei un caiet și să scrii toate ideile de afaceri care îți vin în minte. L-a numit Cartea Posibilităților. Apoi, la fiecare idee, întreabă:

- Adevăr, este asta pentru acum sau pentru viitor?

Urmărind energia conștientizării, vei ști dacă este momentul potrivit pentru a o implementa. Odată ce ai dobândit o clarificare în acest sens, poți continua să pui întrebări și să aștepți momentul potrivit. Aceasta este o întrebare minunată și poate fi folosită și când vine cineva cu o idee despre cum să-ți extinzi afacerea sau când te gândești să adaugi un produs sau un serviciu nou. „Acum sau în viitor?" este de ajutor pentru că adesea oamenii își ucid ideile

Scanned with OKEN Scanner

noi dacă nu văd o utilitate imediată pentru ele. Promite-mi că nu îți vei ucide posibilitățile viitoare!

Iată câteva întrebări pe care poți să ți le adresezi ca să afli care este momentul potrivit pentru a-ți pune în practică ideile:

- Arată-mi când ar trebui să te folosesc.
- Arată-mi când ar trebui să te vând.
- Arată-mi când ar trebui să te prezint.

Acum vreo trei ani m-am întâlnit cu niște oameni de la Access Consciousness® ca să discutăm despre crearea unor tabere Access pentru copii. Lucram cu o persoană foarte talentată, care avea experiență în organizarea de tabere pentru copii, și am explorat subiectul în detaliu. Am aflat despre aspectele legale, aveam un site grozav, aveam broșuri minunate și aveam oameni care urmau să fie profesori în tabără. Elementul lipsă erau copiii. Câțiva dintre cei cu care vorbeam au început să intre în „O, nu, asta n-a mers". Nu asta era însă ideea. Întrebarea era: „Când este timpul potrivit pentru aceste tabere?" Abia acum, trei ani mai târziu, acest proiect are posibilitatea să dea roade. Putem folosi tot materialul extraordinar pe care l-am adunat pentru că acum este momentul potrivit. Nu ucide un proiect. Poate că pur și simplu nu este momentul potrivit să capete viață. Folosește întrebările pentru a afla când să-ți urmezi ideile.

Înseamnă să nu eviți nimic.
Prin conștientizare, poți schimba orice și totul.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 14

Oameni de contact, de acțiune, creatori și fondatori

Când îți alegi partenerii de afaceri, furnizorii, angajații și alți colaboratori cu care să lucrezi în afacerile tale, îți este de ajutor dacă înțelegi că există patru tipuri principale de oameni: oameni de contact, oameni de acțiune, creatori și fondatori. Când știi ce tip ești tu, poți să alegi mai ușor ce vei face tu în afacerea ta și poți să găsești oamenii care să te ajute în alte domenii.

Oamenii de contact sunt oamenii cărora le place să vorbească cu toată lumea. Specialitatea lor este să realizeze conexiuni. Talentul și abilitatea lor este să știe cu cine să vorbească, când să vorbească și ce să spună. Oamenii de contact au cincizeci de milioane de numere de telefon în agenda lor și, oricând ai nevoie de ceva, vor spune: „Știu eu pe cine trebuie să suni." Pe oricine din industrie aș pomeni, un om de contact va spune: „Da, e un amic de-al meu!"

Punctul forte al unui om de contact este să discute cu oamenii. Asta îi vei cere unui om de contact: să realizeze contacte. Astfel de persoane sunt excelenți oameni de vânzări și sunt excepționali la

telefon. Oamenii de contact vor sta de vorbă cu oricine despre orice și sunt esențiali pentru succesul afacerii tale.

Uneori, oamenii de contact vor veni la tine, vor plăti pentru produsul sau serviciul tău, iar apoi le vor spune tuturor că știu cât de minunat ești tu. Nici măcar nu vei avea nevoie să îi angajezi. Vor vrea ei ca toată lumea să știe despre tine. Drept rezultat, mulți oameni de contact nu fac bani din lucrurile pe care le pun în contact. Să zicem că ești coafeză și una dintre clientele tale vorbește despre tine peste tot pe unde se duce, la piață, la masă în familie sau la petreceri. Le spune oamenilor: „Trebuie să te duci la coafeza asta. E fabuloasă!" Acesta este un om de contact. Clienta ta te plătește să o tunzi și realizează și contacte pentru tine. Oamenii de contact fac astfel de lucruri doar pentru că este o bucurie pentru ei să îi pună pe alții în contact.

Oamenii de acțiune sunt persoane care știu cum să conducă o afacere. Ei sunt energici și ambițioși și mai mult decât orice sunt futuriști. Specialitatea lor este să știe ce trebuie să implementeze azi pentru a extinde afacerea mâine. Un om de acțiune se uită la posibilități și întreabă „De ce anume va fi nevoie în continuare?". Dacă planifici un congres, o petrecere sau un curs, un om de acțiune este cel care va face rezervările pentru sală, se va ocupa de tipărirea broșurilor și se va asigura că sunt destule scaune pentru toată lumea. Talentul și abilitatea lui constau în a vedea ce este necesar și în a se asigura că acele lucruri există. El se află cu zece, douăzeci sau cincizeci de pași înaintea a ceea ce se întâmplă în prezent.

Oamenii de acțiune creează un flux și un sentiment de ușurință pentru afacerea și proiectele tale. Să zicem că organizezi o expoziție. Un om de acțiune va ști dinainte exact ce este de trebuință pentru a pune totul la punct și a face ca expoziția să aibă succes. Aceasta este cheia. Astfel de oameni gândesc în perspectivă. Ei nu vor veni la expoziție spunând „O, nu! Am uitat să aduc produsul!". Ei vor ști exact ce este necesar cu o lună sau două înainte, precum și la o

Scanned with OKEN Scanner

săptămână după aceea. Este aproape ca și cum ar putea să citească gânduri. Oamenii de acțiune buni au în minte în permanență întrebarea cu privire la ce este necesar pentru viitor și doar apoi verifică și întreabă „Cum merge astăzi?".

Creatorii caută întotdeauna ce este posibil. Ei sunt visătorii și vizionarii. Sunt cei care vin cu idei noi. Ei întotdeauna caută energia care să genereze lucruri în viață. Creatorii trăiesc cu întrebări precum „Ce este posibil?", „Ce variante am?", „Cu ce pot să contribui eu?". Talentul și abilitatea lor constau în a vedea ce este posibil în afaceri și în viață. Aici este extrem de eficient să scrii în Cartea Posibilităților toate ideile pe care le ai.

Recent, vorbeam cu un bărbat care spunea:

— Uneori îmi vine câte o idee de afaceri. Pot să văd începutul și cum ar putea să arate în viitor, dar apoi vine o zonă de mijloc, care este despre cum să o faci să se întâmple. Asta nu pot să văd. Îmi place să am ideea și viziunea aceea despre cum ar arăta, dar habar nu am cum să o aduc la viață.

Iată un excelent exemplu de creator care are nevoie de un om de acțiune. L-am întrebat:

— Cum ar fi să iei pe cineva care poate să facă toate lucrurile din mijloc? Există oameni cărora le place să implementeze lucruri, să facă o afacere să prindă viață.

După aceea, el a intrat în contact cu un mare om de acțiune, care îl ajută să-și implementeze ideile și noua lui afacere prinde viață.

Fondatorii au abilități combinate de oameni de contact, de acțiune și creatori. Ei sunt excelenți la toate cele trei. Un fondator poate îndeplini singur toate cele trei roluri. Ei sunt foarte buni coordonatori, pentru că au răspunsurile despre cum să conecteze, cum să acționeze și cum să creeze. Ei văd toate aspectele unei afaceri, știu ce este necesar în fiecare domeniu și lucrează eficient cu oamenii pentru a se asigura că toate elementele necesare unei afaceri de succes sunt la locul lor.

Scanned with OKEN Scanner

Cine sunt oamenii de contact, de acțiune și creatorii din viața ta?

Sper că, pe măsură ce citești, te gândești la oameni pe care îi cunoști și care se potrivesc descrierii oamenilor de contact, oamenilor de acțiune și creatorilor. Vei spune „O, da, femeia aceea mereu vorbește despre produsele mele și nici măcar nu am angajat-o". Chiar așa! Cum ar fi dacă oamenii de contact, cei de acțiune și creatorii nici măcar nu ar trebui să fie plătiți de tine? Cum ar fi dacă pur și simplu ar fi niște oameni care contribuie la afacerea ta? Păi, sunt! Cum ar fi dacă te-ai deschide să îi primești pe oamenii de contact, pe cei de acțiune și pe creatorii de oriunde și de peste tot?

Tu cine ești?

Pentru a-ți clarifica dacă ești un om de acțiune, unul de contact sau un fondator, întreabă-te:

- Ce îmi place să fac și să fiu în afacerea mea?

Fiecare tip este esențial pentru afacerea ta

Fiecare – omul de contact, omul de acțiune și creatorul – este la fel de important ca ceilalți. Niciunul nu este mai valoros sau mai bun decât ceilalți. Fiecare are talentele și abilitățile necesare pentru a conduce o afacere cu succes, cu ușurință și cu bucurie. Niciunul nu este special și toți sunt speciali. Dacă nu ai pe cineva cu calitățile unui bun om de contact, de acțiune sau creator în afacerea ta, atunci nu ai elementele necesare pentru succes. (Apropo, acest lucru este valabil și în relațiile tale intime. O relație de succes are nevoie de

Scanned with OKEN Scanner

parteneri care să aibă calitățile combinate ale oamenilor de contact, de acțiune și ale creatorilor.)

„Sunt doar un om de contact"

Să zicem că ai constatat că ești un om de contact. Ai putea să te întrebi, așa cum s-a întrebat un prieten de-al meu: „Cum să am o afacere de succes dacă eu sunt doar un om de contact?" Răspunsul e simplu: nu trebuie să le faci singur pe toate! Fă lucrurile care îți aduc bucurie. Întreabă:

• Cine altcineva trebuie să mi se alăture pentru a genera ce este necesar?

Sau ai putea să creezi o afacere care are legătură cu realizarea de contacte. L-am întrebat pe prietenul meu:

— Cum ar fi dacă afacerea ta ar consta în a face contacte? Cum ar fi dacă afacerea ta ar fi despre ceea ce ești tu?

Dacă ești un om de contact, poți să faci o afacere care să se ocupe de punerea în legătură a oamenilor. Ia exemplu de la craiglist*. Iată un om de contact. Ia exemplu de la angieslist**. Și ea este un om de contact. Asta fac ei: pun oameni în contact – și câștigă bani din asta.

„Sunt un om de contact, dar urăsc să mă promovez"

Chiar dacă ești un om de conexiune, s-ar putea să ai nevoie să găsești un alt om de contact care să te ajute să te promovezi pe tine, pentru că mulți oameni (chiar de contact) au dificultăți în a se promova pe ei înșiși. Poate ai nevoie să găsești pe cineva care este

---

* Pagină de internet de mică publicitate. (n. tr.)

** Pagină de internet de mică publicitate. (n. tr.)

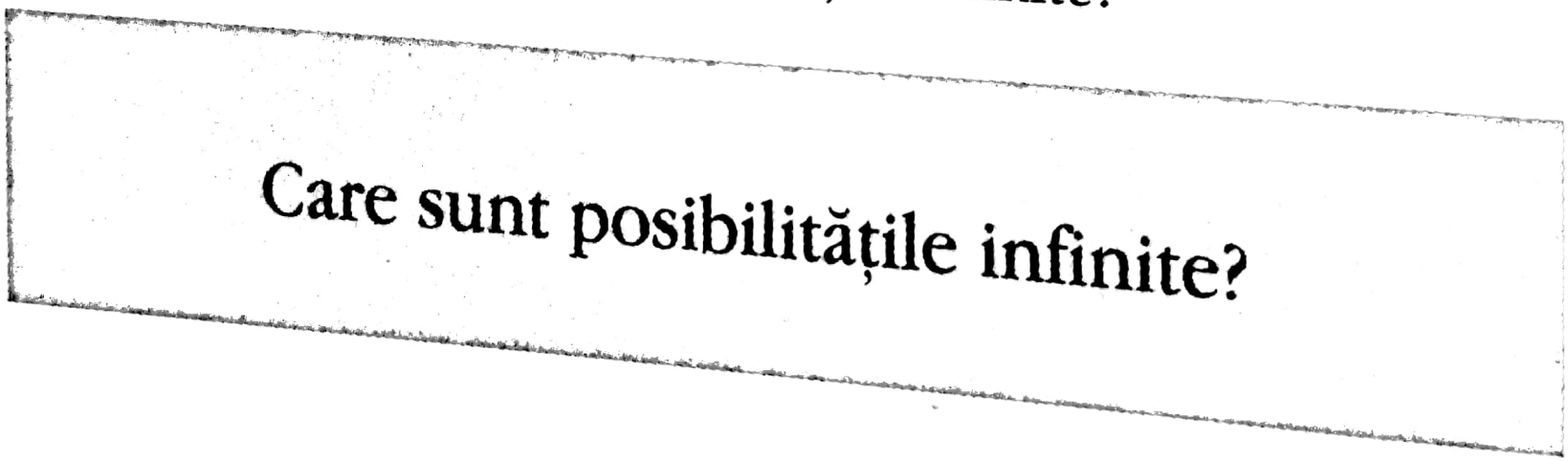
Scanned with OKEN Scanner

expert în rețelele sociale ca să te ajute să îți lărgești aria de contacte. Sau poate ai nevoie să angajezi o companie specializată în social media care să te conecteze la nivel internațional. Întreabă:

- *Pe cine sau ce trebuie să adaug la afacerea mea?*

Ideea prezentării acestor informații este să conștientizezi ce vi se pare ușor ție și celorlalți, la ce excelezi tu și ceilalți și să îi folosești pe fiecare la maximumul capacităților sale, care vor crea mai multă bucurie de a face afaceri.

Care sunt posibilitățile infinite?



Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 15

Cum angajezi oameni pentru afacerea ta

Niște mărunțișuri

Când e vremea să angajezi pe cineva pentru afacerea ta, nu cere să apară doar un angajat. Cere un individ care să fie mai mult decât un angajat; cere să apară cineva care să contribuie dincolo de cele mai dezlănțuite visuri ale tale la extinderea afacerii și să se ajute și pe sine în același timp. Cere pe cineva care să vrea ca o realitate extinsă să vină în afacerea ta.

Eu întotdeauna am funcționat așa. Cu mulți ani înainte să aflu că afacerea mea e o entitate separată și când credeam că eu o dețin, eram de părere că nimeni nu ar putea să facă nimic așa cum făceam eu. Deci, ghicește ce fel de oameni angajam: surpriză! Tu îți creezi realitatea. Nimeni dintre cei pe care îi angajam nu putea să facă lucrurile la fel de bine cum le făceam eu.

Mă agățam de ideea că eu sunt singura care putea să facă treabă în firma mea, iar în acest proces păstram un control foarte strict asupra tuturor lucrurilor. Mulți proprietari de afaceri au această abordare. Nu vor să lase nimic din mână. Problema aici este că, atunci când te ții cu putere de ceva, mâna ta este închisă. Nu poți

să primești nimic altceva. Într-unul dintre filmele din seria *Războiul Stelelor* există o scenă în care unul dintre personaje rămâne legat de un univers, iar un alt personaj îi spune:

— Dacă nu renunți la acel univers, nu poți să primești toate celelalte universuri.

Când slăbești controlul, poate să apară ceva mult mai mare pentru tine și pentru afacerea ta. Acum, când e vorba să angajez pe cineva, cer să vină să lucreze cu mine oameni care știu mai multe decât mine.

Dacă o anumită zonă de activitate nu îți place sau pur și simplu nu ești bun la ceva, ia pe cineva care găsește bucurie în acea activitate. De exemplu, eu pot să vorbesc cu orice bărbat, femeie sau copil despre orice subiect, dar nu îmi produce bucurie să fiu un om de contact. Prefer să fiu creatorul și omul de acțiune. La Good Vibes for You avem acum pe cineva care este cu mult mai bun decât mine. Nu are sânge în vine; are vibrații de vânzări. De ce nu ai angaja și tu oameni care să facă lucrurile mai bine decât tine? Avem și pe cineva la Personal care iubește să facă socoteli. Atitudinea ei este „Pot să fac eu asta, te rog?". Răspunsul meu este „Desigur!". Ea ține socotelile mai bine decât mine pentru că îi place să facă asta.

Invitând în afacerea ta pe cineva care face lucrurile care ție nu îți plac, contribui la afacere. Nu ești amabil cu afacerea ta dacă nu permiți contribuția cuiva care se bucură cu adevărat să facă treaba care trebuie făcută. Îți va extinde afacerea faptul că ai oameni foarte competenți care lucrează în ea sau o va face mai mică? O va extinde!

Angajarea

Iată câteva întrebări pe care le poți folosi când te gândești să angajezi pe cineva:

• Cu adevărat va face această persoană bani în afacere acum și/sau în viitor?

Scanned with OKEN Scanner

S-ar putea să răspunzi cu un „nu". Nu sări imediat la concluzia „O, nu pot s-o angajez pe această persoană", ci întreabă:

• Cu adevărat va fi această persoană un plus pentru companie în vreun fel?

Vei primi conștientizarea prin răspunsul energetic și, de acolo, poți să alegi. Ține minte: alegerea creează conștientizare.

Interviul

Când intervievezi pe cineva pentru o slujbă, încearcă asta:

• Spune „Adevărat" în mintea ta.

Apoi întreabă cu voce tare:

• Care este lucrul despre care nu te-am întrebat și pe care ar trebui să-l știu despre tine?

Adevărul este legea universală. Dacă întrebi „Adevărat" înaintea unei întrebări, oamenii trebuie să spună adevărul. Ei vor spune lucruri precum „Uneori vin târziu la serviciu" sau „Nu-mi place să răspund la telefon". Îți vor spune ce nu le place, iar apoi vor spune (în sinea lor) „De ce am zis asta?". Se numește manipulare și e foarte distractivă!

Lucrurile pe care trebuie să le afli despre potențialii parteneri de afaceri sau angajați

Iată aici câteva lucruri pe care ai vrea să le afli când te gândești să te asociezi cu parteneri de afaceri sau să angajezi oameni:

• **Au o mentalitate de om sărac?** Nu angaja oameni care trăiesc într-o realitate a sărăciei. Nu va funcționa dacă tu încerci să faci bani,

Scanned with OKEN Scanner

pentru că ei se vor asigura să nu facă niciodată destui bani ca să îi plătești bine.

• **Au avut ei sau membrii familiei lor bani vreodată?** Oamenii care au bani se așteaptă să aibă bani. Ei vor ieși și vor crea bani pentru tine deoarece banii fac parte din realitatea lor. Ei se așteaptă să îi aibă.

• **Iubesc ei banii?** Chiar dacă provin dintr-un mediu sărac, dacă ei iubesc banii, vor face bani pentru tine și pentru ei înșiși tocmai pentru că îi iubesc.

• **Sunt ei de părere că trebuie să păstreze în casă toate lucrurile de care nu au nevoie?** Dacă da, ar trebuie să știi că probabil nu vor avea niciodată bani, pentru că se agață de ceea ce au ca și cum nu ar mai exista altceva. Fă o plimbare cu mașina lor. Dacă mașina lor este plină de gunoi, ei sunt un coș de gunoi și niciodată nu vor face bani pentru tine.

• **Sunt inteligenți și conștienți?** Au simțul umorului? Trebuie să lucrezi cu oameni care să îți stimuleze mintea. Dacă angajezi pe cineva care nu are destulă inteligență sau conștiință, te va enerva într-un timp foarte scurt.

Afacerea creată prin conștientizare
este bucuria de a face afaceri,
este afacerea făcută într-un mod diferit.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 16

Delegare versus *Micromanagement*

Oamenii cu care stau de vorbă își exprimă adesea preocuparea cu privire la angajarea de personal. Își fac griji: „Voi găsi oare oameni competenți? Va trebui să le explic cele mai mici lucruri? Vor face lucrurile doar pe jumătate și va trebui să le fac eu din nou? Dacă va fi așa, voi ajunge să muncesc de două ori! Cum pot să controlez lucrurile pentru a mă asigura că totul merge bine?"

Le spun:

— Nu încerca să controlezi lucrurile.

Trebuie să fii deschis, să fii liderul afacerii tale și liderul vieții tale. Liderii sunt oameni care știu în ce direcție se îndreaptă și se îndreaptă într-acolo indiferent ce ar trebui să facă pentru asta. A fi liderul afacerii tale nu înseamnă în mod obligatoriu să fii capul responsabil sau cel care controlează totul. Ar putea însemna să le ceri părerea oamenilor cu care lucrezi. Ar putea însemna să te aștepți ca ei să facă singuri alegeri.

Micromanagementul înseamnă că tu, ca lider în afaceri, îți diminuezi conștientizarea și te concentrezi pe gândul că lucrurile trebuie să arate într-un anumit fel. Problema aici este că gândurile nu vor extinde niciodată o afacere; o vor micșora, ceea ce este partea

micro din *micromanagement*. Când faci micromanagement, te prinzi în gândurile și așteptările tale și lași în urmă posibilitățile. Îi ții pe angajații tăi foarte strâns în frâie. Ai tendința să te așezi deasupra lor, să îi urmărești și să le spui tu ce să facă.

Aceasta nu este o abordare care să funcționeze. Dacă te uiți la ce se întâmplă în afacerea ta – și cu angajații tăi – când faci acest lucru, probabil vei observa că energia încetează să curgă. Fluxul de bani se diminuează, lucrurile încep să se contracte și nu există prea multă bucurie. Aceasta se întâmplă din cauză că te agăți de toate cele. Faci afaceri prin concluzii, control și judecată, și nu prin conștientizare, întrebare, alegere și posibilități infinite.

Când delegi pe cineva, contribui la persoana sa și la afacerea ta. Îi permiți contribuției să apară pentru tine și îi permiți contribuției să se prezinte și pentru acel om. Dacă îi întrebi pe angajații tăi și funcționezi prin conștientizare, în loc să te agăți de soliditatea răspunsurilor, poți să creezi o energie a delegării în companie, care le permite oamenilor să fie tot ce pot fi ei mai bun.

Dă-le oamenilor puterea să facă lucrurile la care sunt buni

Dă-le putere angajaților tăi să facă lucrurile pe care știu ei să le facă bine. Oamenilor le place să își creeze propria muncă. Când oamenii fac ceea ce iubesc să facă, munca devine o invitație; devine producătoare de bucurie și acest lucru îți extinde afacerea. Fiecare persoană are o perspectivă diferită. Dacă aș avea o cameră plină de oameni și i-aș cere fiecăruia dintre ei să facă o anumită treabă, fiecare persoană ar face acel lucru într-un mod diferit. Așa arată expansiunea. Înseamnă că fiecare va veni cu idei despre cum să fie făcute lucrurile, idei care ție nu ți-au venit niciodată. Cum ar fi dacă ai primi diferența pe care o reprezintă toți ceilalți?

Scanned with OKEN Scanner

Tu cum ai face asta?

A le da oamenilor puterea să facă ceea ce ei doresc să creeze este o energie foarte diferită față de a le spune ce să facă. Când vreunul dintre angajați mă întreabă cum să facă un anumit lucru, de cele mai multe ori răspund cu „Tu cum ai face asta?". A le adresa această întrebare îți permite să primești perspectiva lor.

Nu demult, am avut o întâlnire cu cineva care lucrează cu noi. M-a întrebat:

— Poți să-mi dai o indicație despre prioritățile tale?

Am întrebat:

— Păi, tu la ce lucrezi?

Mi-a spus cinci lucruri diferite pe care le făcea.

L-am întrebat:

— Ție ce ți-ar plăcea să faci?

El a spus:

— Mi-ar plăcea să lucrez la cutare și la cutare pentru că eu văd că lucrurile merg în această direcție.

Am zis:

— Minunat, fă așa!

Mai târziu în aceeași zi, mi-a trimis un e-mail în care îmi spunea: „Mulțumesc foarte mult că m-ai lăsat pe mine să-mi aleg prioritățile."

Dacă i-aș fi cerut să facă ceva ce el nu voia să facă, ar fi făcut bine acel lucru? L-ar fi făcut repede? Ar fi făcut treaba cu entuziasm? Probabil că nu. Eu am fost deschisă ca el să nu îndeplinească unele dintre sarcinile pe care credeam eu că ar fi trebuit să le îndeplinească deoarece știu că, dacă face ceea ce iubește să facă și vede acele lucruri ca fiind importante, le va face bine și va contribui mai mult decât aș putea eu vreodată să îi cer.

Scanned with OKEN Scanner

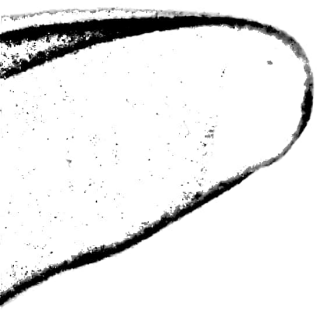
Când funcționezi dintr-un loc de unde nu dai ordine, inviți la contribuție și creezi o energie mai expansivă în afacerea ta. Pune-le angajaților tăi întrebări ca acestea:

- Cu ce poți să contribui tu la acest proiect?
- Ce idei ai?
- Cum ți-ar plăcea mai exact să arate acest proiect?
- Ce înseamnă mai exact pentru tine acest proiect?

Folosește cuvântul „exact" în întrebările tale. Îl face pe celălalt să definească ceea ce este adevărat pentru el și îți oferă mai multe informații și o mai bună conștientizare cu privire la ce va face și ce nu va face persoana respectivă.

Când le dai putere oamenilor în acest mod, deschizi ușa pentru ca ei să întrebe „Cu ce pot să contribui eu?". Acesta este un factor uriaș pentru succesul unei afaceri. (Apropo, a le cere oamenilor părerea sau ideile nu înseamnă că trebuie să le și implementezi; înseamnă doar că obții mai multe informații și o perspectivă mai largă.) Dacă ai deschiderea de a le cere și de a primi contribuțiile lor, cu atât mai multe lucruri vor apărea și pentru tine, și pentru ei.

A le da oamenilor puterea să facă
ceea ce doresc ei să facă creează o energie foarte diferită
față de a le spune ce vrei tu să facă.



Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 17

Negociază și furnizează

Mulți oameni cred că, dacă sunt amabili și drăguți, ceilalți le vor furniza lucruri amabile și drăguțe și că vor obține ceea ce vor. Ei cred că proverbul „Fă-le altora ceea ce ai vrea să ți se facă ție" chiar funcționează. Sau se gândesc: „Dacă sunt destul de amabil sau destul de bun sau dacă fac lucrurile corect, totul va ieși minunat." Nicidecum! Dacă ai încercat această abordare, probabil ai descoperit că nu funcționează. Când funcționezi din poziția „Fă-le celorlalți ce-ți dorești pentru tine", nu te uiți la ce se întâmplă în realitate. Ai fantezia că rezultatul va fi mai bun decât poate fi. Crezi că ceea ce va furniza acea persoană este mai grozav decât ceea ce furnizează în realitate.

Care e adevărul?

În loc să faci afaceri din lumea fanteziei, te invit să folosești o metodă pe care am numit-o „Negociază și livrează". Este despre a ști ce dorești și ce îți trebuie, despre a pune întrebări și a recunoaște ce poate să livreze și ce va livra cu adevărat cealaltă persoană. Îți

permite să depășești fanteziile pe care le ai și fanteziile pe care le are cealaltă persoană, astfel încât să ai o imagine bună despre ce este de fapt acea tranzacție și ce trebuie să fie livrat de către ambele părți.

Ori de câte ori fac un contract sau orice tip de înțelegere cu oricine în legătură cu orice, eu întreb: „Care e adevărul? Ce dorești și ce ai nevoie exact de la mine? Ce trebuie să livrez eu? Ce vei livra tu mai exact?" Întrebările sunt imperative pentru claritate. Când doar afirmi ce îți trebuie, presupui că celălalt te aude. Asta este întotdeauna o greșeală. Trebuie să fii clar cu privire la ceea ce ceri și la ceea ce vei livra. Ce vezi tu că este acea tranzacție? Trebuie să pui întrebări ca acestea:

- Care e adevărul?
- Ce îmi vei livra tu mie?
- Îmi vei livra ce vreau eu?
- Îți cer eu ceva ce tu nu poți să-mi livrezi?
- Care sunt termenii exacți ai afacerii?
- Care sunt condițiile?
- Ce dorești și ce ceri cu exactitate de la mine?
- Ce trebuie eu să livrez ca să obțin ceea ce vreau?
- Pot eu să îți livrez ceea ce vrei tu?
- Ce trebuie să știu aici?
- Este ceva ce nu sunt dispus să cer?

Bani

Metoda „Negociază și livrează" este importantă în special când sunt implicate sume de bani, pentru că oamenii au tendința de a fi vagi când vine vorba de bani. Nu sunt niciodată precișii. Creează confuzie, astfel încât să nu îți dai seama ce îți vor cere, cum se va rezolva un anumit lucru sau când va fi livrat. Eu nu sunt niciodată vagă când e vorba de bani. Sunt foarte exactă. Vreau claritate totală.

Scanned with OKEN Scanner

Folosesc întrebări precum:

- Ce vrei să spui?
- Cum va arăta asta exact?
- Cât mă va costa asta cu exactitate?

Întotdeauna cer o cifră exactă. În acest mod, nu pot veni mai târziu la mine să spună „O, nu am vorbit despre lucrările suplimentare care trebuie făcute".

Dacă dorești să știi ce urmează să se întâmple,
trebuie să pui întrebări.

Vor putea livra?

Când cineva spune ceva de genul „Mi-ar plăcea să lucrez cu tine", află ce vrea să spună. S-ar putea să creadă că va călători împreună cu tine (pe cheltuiala ta) și în schimb el îți va căra bagajele. Probabil că ție nu asta îți trebuie!

Să zicem că angajezi pe cineva care să-ți plimbe câinele. Ai face bine să întrebi:

- Ce te aștepți tu să îmi livrezi?
- Când vei scoate câinele la plimbare?
- Ce înseamnă că îl scoți la plimbare?
- În câte zile din săptămână vei face acest lucru?

Nu presupune că va plimba câinele așa cum o faci tu. Află ce e în mintea sa. Când lucrezi după metoda „Negociază și livrează", îți clarifici ce dorești și afli dacă cealaltă persoană poate în realitate să livreze ceea ce vrei tu. Va face acea persoană ce îi ceri tu să facă? Va livra ceea ce vrei tu? Fii deschis să observi ce se întâmplă și apoi întreabă-te: „Îmi va livra această persoană ce doresc eu?"

Scanned with OKEN Scanner

Dacă cineva se oferă să facă ceva pentru tine, spune: „Minunat. Tu ce ai de câștigat? Ce vrei pentru asta?" Nu accepta ca cineva să facă pentru tine ceva, iar apoi, după ce treaba este făcută, să-ți prezinte o factură mult mai mare decât te-ai așteptat. Întreabă din start: „În regulă, tu ce câștigi?" Astfel, ai claritate. Și el are claritate.

Niciodată nu intra în confruntări

Un bun prieten de-al meu avea odată ceva de făcut în afacerea sa. A găsit o femeie care i-a spus că avea să-i livreze exact ce vrea el. El a crezut că se înțeleseseră cu privire la cost, dar ea înțelesese cu totul altceva. El s-a supărat și a vrut să se certe cu femeia ca să îi arate că nu respectase înțelegerea.

Ideea lui era: „Dacă te înfrunt, tu vei vedea că ai greșit." Singura problemă a acestei abordări este că nu funcționează niciodată. Când înfrunți pe cineva sau i te opui, automat celălalt trebuie să-și apere poziția pe care și-a ales-o. Oamenii văd lucrurile doar din punctul de unde privesc ei. Nu pot vedea de unde privești tu. Nimeni nu va înțelege vreodată complet punctul tău de vedere, nici nu-și va schimba opinia pentru că tu ai exprimat-o pe a ta. Finalul este că, dacă te certi cu oamenii, ei trebuie să se justifice și să se apere.

„Sunt confuză. Poți să mă ajuți cu asta?"

Ori de câte ori urmează să vorbesc cu cineva despre ceva ce s-a întâmplat, evit să intru în confruntări. Primul lucru pe care îl spun este: „Sunt confuză. Poți să mă ajuți cu asta?"

Îmi asum o poziție în care am nevoie de ajutor, îmi scapă ceva. Am pierdut ceva. Nu am priceput ceva. Când adopți această perspectivă, cealaltă persoană va încerca întotdeauna să umple golurile.

Scanned with OKEN Scanner

Va încerca să te ajute și va contribui pentru tine. O abordare mai blândă permite să apară mai multe informații. Tot ceea ce cauți tu este claritate și conștientizare; nu este vorba despre corect sau greșit ori despre a câștiga sau a pierde.

Nu demult, am primit de la o persoană cu care lucrez un e-mail care m-a frustrat. Mi se părea că acel om fusese nepoliticos cu altcineva. Nu m-am luat de el cu privire la acest aspect, nici nu i-am cerut să îmi explice ce scrisese. I-am spus în schimb „Sunt confuză. Poți să mă ajuți să înțeleg?" și, procedând așa, am descoperit că de fapt el nu avea capacitatea să facă ceea ce eu am crezut că știe să facă. Acum, când am această informație, pot să găsesc pe altcineva care să aibă capacitatea să îmi livreze ce-mi trebuie, fără vreo supărare, ceartă sau justificare. Această abordare le permite posibilităților infinite să ni se prezinte. Este cu mult mai expansivă decât a înfrunta pe cineva sau a nu fi conștient de o anumită situație care necesită atenția ta. Practic, este despre mai multă conștientizare.

Singurul moment în care cearta poate fi utilă este când vrei ca cineva să vadă că va pierde continuând să aleagă așa cum alege. De exemplu, unii oameni aleg să fie neclari când vine vorba despre bani. Vor să creeze o situație în care tu să fii confuz cu privire la cât te va costa un anumit lucru, astfel încât ei să „câștige". Confuzia pe care o creează îi ajută să își susțină minciuna existenței lor. Când acest lucru se întâmplă, poate fi de ajutor să spui cu o oarecare intensitate: „Nu înțeleg ce vrei. Ce naiba îmi ceri tu mie!?" Asta poate clarifica ce este acea tranzacție de fapt.

Niciodată nu te justifica

Ai putea fi tentat, când le ceri oamenilor să livreze ceva, să le explici sau să justifici de ce vrei ca acel lucru să fie livrat într-un anumit fel. Ți-ai putea trece prin minte că, dacă le explici motivele

Scanned with OKEN Scanner

pentru care vrei ca acel lucru să fie făcut în acel mod, vei obține de la ei ceea ce dorești; de exemplu, ai putea să spui: „Vreau ca broșura asta să fie tipărită pe hârtie groasă, de bună calitate, pentru că vreau ca afacerea noastră să arate ca o organizație care face lucrurile în cel mai bun mod posibil." Când încerci să îi faci pe oameni să înțeleagă ce alegi tu, justifici fiecare acțiune pe care o întreprinzi. Nu justifica, nu explica. Spune doar ce este adevărat pentru tine. Spune doar „Vreau ca broșura asta să fie tipărită pe hârtie groasă, de bună calitate".

Indiferent dacă e vorba despre afaceri sau despre relațiile tale personale, spune-le oamenilor exact ce îți trebuie. Spune: „Asta îmi trebuie mie pentru ca această relație să funcționeze." Nu spune: „Iubirea învinge totul." Nu spune: „Dacă îi arăt dragostea de care are nevoie, totul va fi bine." Aceste lucruri funcționează într-o lume imaginară. Pășește în prezent și depășește imaginarul. Acest lucru îți va permite să creezi ceea ce dorești tu. Când justifici ce îți trebuie, de fapt încerci să-i produci confort celeilalte persoane evitând o confruntare directă.

Justificarea nu funcționează pentru că nu există alt mod în care cealaltă persoană poate să-ți urmărească logica. Oamenii nu vor fi capabili să îți înțeleagă punctul de vedere pentru că ei îl au pe al lor. Trebuie fie să contrazică ceea ce spui tu, fie să renunțe la opinia lor și să accepte că tu ai dreptate. Niciuna dintre aceste variante nu contribuie la capacitatea lor de a livra ceea ce îți trebuie.

Mie îmi trebuie acest lucru. Tu poți să mi-l livrezi?

În loc să justifici ce dorești, adică să spui „Am dreptate să aleg așa și vreau să vezi lucrurile cum le văd eu", spune doar „Eu aleg așa pentru că asta e ce îmi trebuie mie". Atât. Nu este necesară nicio explicație sau justificare. „Asta îmi trebuie mie. Tu poți să livrezi?"

Scanned with OKEN Scanner

Cealaltă persoană va înțelege atunci ce are de făcut pentru ca acordul să funcționeze și poate să aleagă să livreze ce îți trebuie ție sau nu.

Nu căuta niciodată aprobarea

Același lucru este valabil pentru încercarea de a-i face pe alții să aprobe ce le ceri tu. Nu-ți bate capul! Nu se va întâmpla. În schimb, fii clar și exact în comunicările tale și află care este adevărul lor. Spune-le oamenilor clar și simplu ce îți trebuie. Clarifică-ți ce le trebuie lor. Pune întrebări și conștientizează ce pot și ce nu pot ei să livreze.

Nu te confrunta cu ceilalți niciodată,
nu justifica niciodată și niciodată nu căuta aprobare.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 18

Ai încredere în ceea ce știi și obține informațiile de care ai nevoie

În afaceri este important să ai încredere în ceea ce știi. Cine știe cel mai bine? Contabilul tău? Avocatul tău? Cineva din industria ta? Nicidecum. Tu știi! Imaginează-ți că afacerea ta ar fi ca și cum ai avea încredere în tine. Ar avea mai mulți bani sau mai puțini bani? Ar fi mai distractivă sau mai puțin distractivă?

Cunosc o femeie care are o afacere împreună cu soțul ei și cu un alt bărbat, care se consideră expert în afaceri. Deși ea și soțul ei sunt adevărații proprietari ai afacerii, celălalt bărbat are opinii foarte puternice despre modul în care ar trebui făcute lucrurile.

Odată, ea mi-a spus:

— E ca și cum ar căuta mereu o explicație despre motivul pentru care vreau eu să fac diferite lucruri. Nu pot să-mi pierd vremea să-l conving să facem lucrurile așa cum vreau eu, așa că le fac cum vrea el. Dar asta mă face să mă simt nefericită. Cândva mă bucuram de afacerea noastră. Acum o urăsc.

Am întrebat-o:

— Dacă înțeleg corect, tu și soțul tău sunteți proprietarii afacerii?

Ea a spus:

— Da.

Am zis:

— Deci, tu și soțul tău aveți puterea și controlul. Cum ar fi dacă, în loc să faci lucrurile cum vrea tipul ăsta, pur și simplu ai admira ce a realizat el în afaceri, ai considera opiniile sale ca pe niște informații pentru care ești recunoscătoare, apoi ai continua să faci cum știi tu?

Asta s-ar întâmpla dacă ar aborda o atitudine de tipul „Negociază și livrează". Ea și-ar face propriile alegeri și ar afirma ce dorește fără vreo explicație, justificare sau confruntare.

Ce altceva îmi mai trebuie să știu aici?

Este importat să ai încredere în tine însuți și să accepți ceea ce știi. În același timp, este important și să pui întrebări și să obții informațiile de care ai nevoie. Poate ai nevoie să vorbești cu un contabil, cu un avocat sau cu cineva din industria ta pentru a afla ce îți trebuie să știi. Unii oameni vor să pară că ei știu tot ce este de știut despre afaceri. Eu sunt opusul. Dacă apare ceva despre care nu știu, întreb „Ce e asta? Ce știi despre asta?". Ascultă-i pe toți și vei ști când se potrivește energia a ceea ce spun ei cu energia a ceea ce ți-ar plăcea ție.

Dacă ești confuz, furios sau supărat ori dacă ceva din afacerea ta ți se pare ciudat sau inconfortabil, probabil că ai nevoie de mai multe informații. Oamenii de afaceri trec adesea direct la judecată când sunt confuzi sau furioși ori încearcă să arate că ei sau altcineva greșește. În realitate, le lipsesc doar niște informații.

Ori de câte ori ești confuz sau furios, modul de rezolvare este să începi să pui întrebări. Poate că un angajat a făcut ceva ce te-a supărat. Poate că un proiect este întârziat și nu știi cum să-l faci să

Scanned with OKEN Scanner

înainteze. Dacă ești deschis să întrebi, vei avea o mai mare claritate și vei putea să faci o alegere în cunoștință de cauză. Când ai nevoie de informații, întreabă:

- Ce altceva ar trebui să știu aici?
- Cu cine ar trebui să vorbesc?
- Ce conștientizare nu am fost deschis să accept?

Poți să mai întrebi și:

- Ce e corect în asta și eu nu înțeleg?
- Nu sunt eu deschis să percep, să știu, să fiu și să primesc?

Există o minciună la mijloc?

Dacă te simți furios sau frustrat, asta mai poate însemna și că undeva există o minciună. Întreabă:

- Există cumva o minciună aici?

Nu e nevoie să știi care este minciuna. Trebuie doar să conștientizezi că este o minciună, iar aceasta e o informație importantă. Dacă pui mai multe întrebări, poți să obții o conștientizare și mai mare. De fapt, este chiar simplu. Când ai informațiile care îți trebuie, chiar dacă sunt vești proaste, chiar dacă îți dai seama că ești dator cu un milion de dolari, vei ști ce trebuie să generezi. Vei ști ce trebuie să schimbi.

E o minciună legată de un adevăr?

Ai fost vreodată într-o situație în care cineva ți-a spus „O, asta e o afacere excelentă. Vei face mulți bani cu asta!"? Ceva ți s-a părut minunat în afacerea aceea și ceva nu ți s-a părut chiar așa de grozav.

Scanned with OKEN Scanner

A fost un adevăr de care este legată o minciună. Tu vezi unde ai putea să faci mulți bani. Acesta era adevărul. Minciuna care a fost atașată la acest adevăr și care nu a fost exprimată era: „Banii nu vor intra în afacerea ta decât peste trei până la cinci ani."

Ai văzut vreodată vreun anunț imobiliar care oferă o casă frumoasă cu vedere la mare? Sună grozav, nu? Este o casă frumoasă, dar vederea la mare este accesibilă doar dacă ai doi metri înălțime și stai pe vârfuri într-un anumit punct din partea stângă a terasei. Este un adevăr de care e legată o minciună. Dacă ți se pare ceva ciudat când ești într-o întâlnire sau când dezvolți un proiect împreună cu altcineva, întreabă:

- Este acesta un adevăr cu o minciună agățată de el?

Nu trebuie să descoperi care este adevărul sau care este minciuna. Cere doar energia adevărului și a minciunii și vei putea distruge și decrea tot ce nu îți permite să capeți conștientizarea de care ai nevoie.

Ce este corect aici și eu nu pricep?

Această întrebare depășește ideea că cineva sau ceva este „greșit", indiferent de situație. Nimic nu este niciodată greșit. De fapt, nu faci niciodată, cu adevărat, o greșeală; tot timpul înveți și devii mai conștient. Când începi să gândești că ceva este greșit, faci o judecată. Le trântești în nas ușa oricăror posibilități pe care le poate avea acea situație. Acest instrument deschide ușa unei conștientizări și unor posibilități mai mari. Întreabă:

- Ce e corect aici și eu nu pricep?

Există, de pildă, momente în care nu este corect din punct de vedere energetic ca cineva să continue să lucreze într-o afacere. Unii oameni pot considera că este o pierdere: „O, nu, această persoană

Scanned with OKEN Scanner

alege să plece din firmă" sau „O, nu, trebuie să-l concediem" sau orice altceva. Nu intra în judecata că este o greșeală s-o concediezi pe acea persoană sau că e trist că pleacă. Întreabă. Și dacă acest lucru nu este o pierdere? Dacă este o alegere de expansiune și pentru afacerea ta, și pentru cealaltă persoană? Dacă este chiar ceea ce compania, afacerea sau proiectul tău are nevoie? Poate că persoana care pleacă va deschide spațiul și energia pentru ca altceva să apară pentru toată lumea.

Am o prietenă care a avut o slujbă foarte importantă într-o companie petrolieră o bună bucată de timp, apoi a încetat să mai lucreze în industrie. Când a ales să se întoarcă în acea activitate, nu mai era la curent cu sistemele pe care le foloseau. S-a dus la mai multe interviuri și singura ofertă pe care a primit-o a fost un contract de trei luni la o firmă, cu un salariu considerabil mai mic decât ceea ce își dorea ea să obțină. În loc începă să gândească cât este greșit și cât de puțin bani va câștiga, ea și-a pus întrebarea „Ce e corect aici și eu nu înțeleg?".

A realizat că putea să privească și în alt mod situația în care se afla. Primea trei luni de formare profesională plătită, în care să învețe sistemele pe care trebuia să le cunoască, astfel că după trei luni, când contractul ei se termina, putea să ceară mult mai mulți bani. A zis: „Asta îmi dă de fapt putere cu privire la ce pot să aleg eu pentru mine. Știu că voi fi capabilă să găsesc o slujbă excelentă în momentul în care voi fi la curent cu sistemele pe care le folosește acum industria."

Ce este corect la mine și eu nu pricep?

Poți să pui întrebarea „Ce e corect aici?" și pentru tine însuți. Ești iritat de tine însuți cu privire la ceva ce ai făcut? Ai tras concluzia că ai făcut o greșeală? Crezi că ai făcut ceva greșit? Ești supărat

Scanned with OKEN Scanner

pe tine? Această întrebare te ajută să te privești dintr-un alt punct de vedere și îți deschide ușa către posibilități noi. Întreabă:

- Ce e corect la mine și eu nu înțeleg?

Această întrebare-instrument este menită să te scoată din judecata de sine. Este o întrebare excelentă pe care să ți-o adresezi când începi să te judeci greșit. Cum ar fi dacă nu ai greși niciodată? Întotdeauna e ceva excelent la tine. Cum ar fi dacă ai folosi acest instrument și ai conștientiza ceva ce nu ai avut deschiderea să recunoști la tine însuți? Ai crea mai mult sau mai puțin în afacerea ta și în viața ta?

Sper că vei folosi toate întrebările din acest capitol ca să îți clarifici problemele de afaceri și să obții informațiile de care ai nevoie. Când le folosești cu consecvență, conștient, vei începe să ai și mai multă încredere în ceea ce știi. Iar acest lucru înseamnă mai mulți bani, mai multă distracție și mai multă bucurie în afaceri!

Cine știe cel mai bine? Tu știi!
Imaginează-ți că afacerea ta ar fi ca și cum
tu ai avea încredere în tine.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 19

A alege pentru tine

Cei mai mulți oameni confundă conștientizarea. Ei cred că pot crea conștientizare prin tragerea de concluzii, control și judecată, și nu prin alegeri și întrebări. Funcționarea din zona de concluzii este așa: „La noi așa se face. Așa trebuie să fie făcute lucrurile. Nu facem schimbări aici. A funcționat data trecută, deci vom face la fel și de data aceasta."

Să zicem că faci un stand la un târg. Funcționarea din zona de concluzii și control ar fi: „Anul trecut am ieșit foarte bine. Standul a fost minunat. Trebuie să avem standul în același loc și anul acesta și ar trebui să facem aceleași lucruri care i-au atras pe oameni anul trecut." Există vreun spațiu de conștientizare și de schimbare în această atitudine? Nu!

Funcționarea din zona de conștientizare ar fi: „Târgul a ieșit excelent acum un an. Va fi bine și anul acesta sau ce altceva am putea să încercăm?" Nu ai tras nicio concluzie. Ești dornic să faci expoziția și ești deschis să nu o faci. Ești deschis să o faci să arate complet diferit anul acesta.

Decizie versus *Alegere*

Oamenii confundă decizia cu alegerea. Acest lucru este adevărat în special când deciziile sunt profund implantate în familia, cultura sau industria lor. O decizie este legată de o judecată. Este așa: „Asta o să fac!" Bum! Asta este. Nu e posibilă nicio schimbare. O decizie îi închide ușa posibilității. Nu există altceva de făcut. O alegere, pe de altă parte, este ceva ce poți schimba într-o secundă.

Un participant din Italia la un curs de Access Consciousness® zicea:

— Trăiesc într-o zonă unde oamenii își petrec vacanțele de vară, așa că doar eu lucrez pe timpul verii. Nici măcar nu am nevoie de mașină, dar din această cauză nu pot să am acces la alte locuri ca să găsesc mai mult de lucru. Cum aș putea să schimb asta?

Răspunsul meu a fost:

— Alegere! Alegerea creează conștientizare; conștientizarea nu creează alegere. Ai o planetă întreagă în fața ta și doar pentru că te-ai născut în Italia într-o frumoasă stațiune de vacanță nu înseamnă că trebuie să rămâi toată viața acolo. Poți schimba orice. „Alegerea creează conștientizare" înseamnă că tu creezi conștientizarea a ceea ce este posibil când faci o alegere. Deschizi ușa pentru noi posibilități și noi moduri de a face lucrurile. Dacă nu faci o alegere, nu vei avea niciodată conștientizarea a ce altceva se poate ivi. Dacă zici „Nu găsesc mai mult de lucru pentru că...", tot ce urmează după „pentru că" este o justificare a faptului că tu nu alegi ceva mai grozav. Astfel că nu cred povestea ta sau a oricui altcuiva cum că nu poți avea orice îți place să ai în afacerea și în viața ta.

Oamenii recurg deseori la acest tip de justificare. Nu demult vorbeam cu o femeie care trăiește într-o zonă îndepărtată a Australiei. Ea tot spunea că izolarea ei era motivul pentru care nu își putea crea afacerea.

Scanned with OKEN Scanner

Am întrebat:

— Cum ar fi dacă nu ai mai folosi domiciliul ca pe o justificare a motivului pentru care nu poți să faci afaceri? Nu trebuie să te muți ca să-ți creezi afacerea. Trebuie să cauți ce este disponibil pentru tine. Ce spui despre rețelele sociale? Fă ce e de făcut. Fă un teleshopping. Ce poți implementa pentru a-ți extinde afacerea astăzi, oriunde te-ai afla?

Nu folosi decizii și justificări. Pune întrebări:

- Ce limitări am creat eu?
- Ce mi-ar plăcea cu adevărat?
- Ce ar trebui să schimb aici – și pot schimba acest lucru?
- Ce anume din ceea ce fac eu e mai valoros pentru mine decât succesul pe care aș putea să îl aleg?

Alegerea creează conștientizare.

Aleg pentru mine aici?

Vorbeam odată cu o artistă care se mutase din Canada în Elveția. Căuta un loc în care să-și deschidă un atelier la care să poată ajunge pe jos sau cu bicicleta și găsise un loc care îi plăcea foarte mult. Era la doar două minute de casa ei. Prietenii îi spuneau: „Asta e o zonă rezidențială. Nu te va găsi nimeni aici vreodată. Nimeni nu va veni să-ți vadă lucrările sau să participe la cursurile tale."

Ea îmi spunea:

— Eu știu mai bine, dar ori de câte ori mă gândesc la ce mi-au spus prietenii mei, devin confuză.

Am întrebat-o:

— Chiar ai căzut cu adevărat pradă proiecțiilor oamenilor că acest loc nu e bun?

— Da, mi-a răspuns ea.

Scanned with OKEN Scanner

După ce am făcut puțină curățare împreună, și-a dat seama că putea să aibă încredere în ea însăși. A zis:

— În trecut, întotdeauna am creat un spațiu în care m-am simțit confortabil să lucrez și întotdeauna am avut succes. Niciodată nu le-am cerut altor oameni părerea cu privire la ce fac eu și nu am nevoie să o fac nici acum.

Când alegi pentru tine, totul își va găsi locul său. Când alegi împotriva ta sau când alegi pentru altcineva, lucrurile încep să se distrugă. Întreabă:

- Aleg eu pentru mine aici?
- Aleg eu pentru afacere aici?
- Ce îi trebuie afacerii?
- Ce îmi trebuie mie?

De curând, o firmă pe care o cunosc nu o ducea prea bine. Cei trei proprietari știau că trebuie să schimbe ceva major. Doi dintre proprietari analizau posibilitatea închiderea afacerii sau căutau să o vândă, chiar și în pierdere. Al treilea proprietar le-a spus:

— Eu o să fac compania să crească! Această afacere poate să meargă!

El a ales pentru el însuși și a formulat cererea indiferent de ceea ce ziceau toți ceilalți din firmă; el avea să facă acea afacere să aibă succes. Nu era dispus să accepte punctul de vedere al celorlalți oameni. Era dispus să fie lider în afacere și lider în propria viață. Cererea lui ca afacerea să rămână funcțională a deschis un spațiu diferit și posibilități diferite. În trei săptămâni, lucrurile au început să se schimbe. Firma primea tot mai multe comenzi și banii au început și ei să vină. Acest om a ales pentru el însuși; nu era dispus să accepte că punctele de vedere ale altora sunt mai valoroase decât ceea ce știa el că poate să creeze și să genereze. De câte ori te-ai

Scanned with OKEN Scanner

cenzurat singur bazându-te pe ceva ce crede altcineva? A fost bine pentru tine să consideri pe altcineva mai valoros decât tine?

Să accepți punctul de vedere al altor oameni

Mulți acceptăm părerile altor oameni despre bani sau afaceri. Să zicem că părinții tăi au avut o mică afacere și că punctul lor de vedere era că „Poți să-ți asiguri un trai decent, dar nu vei fi niciodată bogat". Sau se plângeau continuu despre cât le e de greu și despre drama de a face afaceri. Poate că ai acceptat acele puncte de vedere ca pe niște adevăruri, fără să le pui validitatea sub semnul întrebării. Sau te uiți, poate, la cum operează oamenii din industria ta și îți creezi puncte de referință bazate pe modul lor de a face lucrurile. Poate ți-ai asumat asemenea puncte de vedere sau atitudini fără să conștientizezi acest lucru.

Când importam marfă din Asia, oamenii obișnuiau să-mi spună că mi-am ales o afacere care presupunea consum mare de timp și că va trebui să muncesc din greu. Acest lucru este destul de amuzant, dat fiind tot timpul pe care mi-l petreceam la plajă. Știam că puteam să fac lucrurile diferit. Din fericire, nu le-am dat crezare acelor păreri! Chiar dacă ai crezut punctul de vedere al altor oameni, poți să-l desfaci și să-l distrugi. Cum vrei să faci asta? Folosește fraza de curățare!

Îți spun cei din familie, prietenii sau partenerii de afaceri că nu poți fi multimilionar și nu poți să obții ce vrei? Proiectează ei asupra ta că nu vei reuși niciodată? Că nu vei fi capabil să ai succes? Sau proiectează ei asupra ta că ai mult prea multe de făcut sau afaceri pe care le faci în același timp? Nu trebuie să-ți adjudeci aceste puncte de vedere. Poți avea totul, poți să reușești, poți să răzbești și poți să ai oricâte proiecte și afaceri dorești! Crede-mă, poți! Tu îți creezi propria realitate și îți creezi propria afacere.

Scanned with OKEN Scanner

Ce înseamnă afacerile pentru tine?

Când facilitez cursuri de Joy of Business, adesea le adresez participanților la curs întrebări de felul „Ce înseamnă pentru tine afacerile?" sau „Cum arată afacerile pentru tine?". Le spun:

— Te rog, nu te gândi la răspuns. Spune cu voce tare orice îți vine, indiferent dacă pare o nebunie. Acestea sunt punctele de vedere care te limitează.

De curând, am întrebat la un curs:

— Ce s-ar întâmpla dacă ai câștiga bani?

O femeie a răspus:

— Aș fi al naibii de nesuferită și mi-ar veni să omor pe cineva.

Altcineva a spus:

— Eu aș ieși în evidență și asta mă sperie. Mi-e teamă că m-ar ucide ceilalți.

O altă persoană a zis:

— Eu aș fi liberă!

Ea a decis că, dacă ar avea bani în viața sa, ar fi liberă. Și dacă suntem deja liberi? După ce își exprimă răspunsurile, le cer oamenilor să le distrugă și să le desfacă. Acest lucru poate crea schimbări majore și conștientizare pentru oameni în afacerile și în viața lor.

Încearcă pentru tine însuți. Scrie răspunsul tău la următoarea întrebare:

Ce înseamnă afacerile pentru tine?

1......

2......

3......

4......

5......

6......

Scanned with OKEN Scanner

Acum, folosind fraza de curățare, distruge și desfă răspunsurile tale:

Orice ar însemna acest lucru, ești dispus să îl distrugi și să îl decreezi complet de un dumnezelion de ori? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Cine sunt eu aici?

Într-o zi, când făceam acest exercițiu, o femeie a zis:

— Tocmai am realizat că cele mai multe puncte de vedere pe care le-am exprimat nu sunt ale mele. Sunt ale tatălui meu. Mă văd pe mine ca și cum aș fi tata. Nu știu cum să mă separ de el.

Am întrebat:

— Nu știi cum să te separi de el sau nu ai avut deschiderea să afli cine ești tu de fapt?

Apoi am spus:

— Dacă îți dai seama că multe dintre punctele tale de vedere legate de afaceri și de bani sunt ale tatălui tău, ori de câte ori te ocupi de afaceri sau de bani, întreabă: „Cine sunt eu aici?"

Știu pe cineva care a făcut acest lucru cu mama sa. Se simțea ca și cum nu ar fi vrut să fie ca mama ei și, în mod ironic, era chiar ca ea. A folosit această întrebare zile la rând. Făcea ceva, iar apoi întreba „Cine sunt eu aici? O! Sunt mama mea". Distrugea, decrea și adresa o cerere ca acel lucru să se schimbe. Și se schimba. Spunea: „Nu mai accept punctul de vedere al mamei despre cine ar trebuie să fiu eu și ce ar trebui să fac, ce ar trebui să am și ce ar trebui să creez."

Când afirmi „Nu vreau să fac afaceri ca tatăl meu", de fapt ceri situația pe care nu o vrei deoarece, la origine, cuvântul „vreau"

Scanned with OKEN Scanner

înseamnă a avea o lipsă. Ceea ce spui de fapt este „Nu-mi lipsește să fac afaceri ca tatăl meu" sau „Sunt bogat să fac afaceri ca tatăl meu". Cuvintele tale creează realitatea. Dacă tot continui să spui că nu vrei ceva, ghici ce? De fapt creezi acel lucru! În schimb, folosește întrebarea „Cine sunt eu aici?" și, odată ce devii conștient că exprimi punctul de vedere al tatălui tău (sau al oricui altcuiva), distruge-l și decrează-l.

Aplică alegerea pentru tine însuți

Aplică alegerea pentru tine însuți. Începe cu lucruri mici. Întreabă:

- E ceva ce aleg pentru altcineva în afară de mine?
- Adevăr, ce mi-ar plăcea mie să aleg aici?
- Adevăr, mă face această alegere să mă simt mai ușor?

Cum ar arăta afacerea și viața ta dacă ai alege cu adevărat pentru tine? Vorbesc despre conștiință în orice: conștiința în afaceri și conștiința în viața ta de zi cu zi. Îți limitezi viața, traiul, realitatea și afacerea din cauza punctului de vedere al altcuiva? Este acum momentul să schimbi acest lucru și să afli ce e bine pentru tine? Spune-i bun venit aventurii în viața ta și în felul în care faci afaceri!

Cui îi aparține acest lucru? Este al meu?

Întrebările „Cui îi aparține acest lucru?" și „Este acest lucru al meu?" te invită să devii conștient că ai emoții sau gânduri care nu sunt ale tale. Nici nu pot să spun cât de importante sunt aceste întrebări. De ce? Pentru că 99% dintre gândurile, sentimentele și emoțiile pe care le ai nu sunt ale tale.

Scanned with OKEN Scanner

Mă aflam într-o zi acasă la o prietenă din Melbourne pentru că urma să facilitez niște cursuri Access Consciousness® acolo. Era într-o dimineață de luni. Îmi târam piatra de moară și mă gândeam „Nu pot să cred că eu trebuie să merg la muncă, eu trebuie să merg să fac asta. Eu trebuie să fac asta. Eu trebuie să mă urc în tren". Deodată, am zis „Stai puțin! Nu mă urc în tren!" și am folosit instrumentul Access:

- Cui îi aparține asta?

Mi-am dat seama că acele gânduri, sentimente și emoții nici măcar nu erau ale mele. Ele îi aparțineau oricărei alte persoane care se trezește într-o dimineață de luni și pleacă târându-se la muncă. De îndată ce mi-am pus această întrebare, am căpătat mult mai multă energie și am generat un sentiment de bucurie și ușurimea de a fi.

Dacă ești la o întâlnire și te simți nervos, îngrijorat sau inconfortabil, întreabă-te: „Cui îi aparține acest sentiment?" I-ar putea aparține directorului general care stă în capul mesei. I-ar putea aparține unui membru al consiliului de administrație. I-ar putea aparține colegului care stă lângă tine. Nu e nevoie să afli cui îi aparține. Tot ceea ce trebuie să faci este să ai conștientizarea că nu este al tău pentru că, așa cum am spus, 99% dintre gândurile, sentimentele și emoțiile pe care le ai nu sunt ale tale.

Iată un exercițiu care-ți poate schimba viața. În următoarele trei zile, de fiecare dată când ai un gând, un sentiment sau o emoție, întreabă-te: „Cui îi aparține?"

Când îți pui întrebarea, s-ar putea să constați că senzația se ușurează și lucrurile se schimbă. Acest lucru arată că gândul, sentimentul sau emoția nu erau ale tale de la bun început. Când se întâmplă acest lucru, ai o conștientizare mai mare a ceea ce ți-ar

Scanned with OKEN Scanner

plăcea cu adevărat să generezi și să creezi în afacerea și în viața ta. Ține minte: dacă te simți ușor, este adevărat; dacă te simți greu, este o minciună.

Când alegi pentru tine,
poate să apară ceva mai grozav.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 20

Alege conștientizarea, nu agendele secrete

Agendele secrete sunt decizii pe care le luăm sau concluzii la care ajungem, dar de care nu suntem conștienți cognitiv. De exemplu, s-ar putea să fi făcut ceva în afaceri și apoi ai decis: „Nu voi mai face niciodată asta!" Sau poate ai lucrat într-o anumită industrie și ai ajuns la concluzia: „Așa trebuie să fie. Așa trebuie să arate o afacere." Acestea devin agende secrete. Poate ai luat aceste decizii cândva foarte devreme în viața ta, dar de multe ori ele sunt luate în vieți anterioare.

De exemplu, să zicem că ai fost pictor într-o viață anterioară. Îți place să îți creezi picturile, dar nu ai câștigat niciodată destul ca să supraviețuiești din ele. Acest lucru te-a făcut să fii nefericit în viață, astfel că ai tras concluzia că niciodată nu vrei să mai ai de-a face cu arta, pentru că nu te poți întreține. Vii în viața de acum și ghici ce? Ești extrem de atras de artă. Iubești picturile și sculpturile și găsești o slujbă grozavă într-o galerie de artă, dar nu poți să vinzi nimic pentru că tu ai o agendă secretă. Ai decis că nu te poți întreține din artă.

Sau poate că în viața ta anterioară ai fost finanțat regește ca să creezi ceva și ai decis: „Asta a mers bine. Am să fac acest lucru la fel!" În viața prezentă creezi ceva similar și te aștepți ca banii să apară de undeva. Nu înțelegi de ce banii nu apar. Te întrebi: „Hei, unde sunt finanțările? Fac ce a funcționat altădată, dar finanțarea nu apare. Ce se întâmplă?" Și atunci când chiar apare, ce faci? Te judeci pe tine pentru că finanțarea nu se materializează.

Sau poate că dorești să ai o afacere a ta, dar ți s-a spus că nu poți reuși în afaceri pentru că ești femeie. Ți-ar plăcea foarte mult să ai propria ta companie, dar nu ești capabilă să pornești. Ce te reține? Nu realizezi acest lucru, dar ai acceptat judecățile și proiecțiile care ți-au fost livrate și ai decis că o femeie nu poate reuși în afaceri. Cu alte cuvinte, ai o agendă secretă. Poate că vine din prima parte a acestei vieți; poate vine dintr-o viață anterioară. Nu contează. Agendele secrete ne limitează și le-am făcut să fie atât de secrete, încât nici măcar noi nu știm care sunt. Din fericire, ele nu sunt greu de gestionat dacă dorești să le desfaci și să le distrugi.

Care este agenda ta secretă?

Dacă ceva nu funcționează în afacerea ta, întreabă-te dacă nu cumva există o agendă secretă (o concluzie sau o judecată) undeva.

Ce agendă secretă am creat care susține tot ce nu pot să schimb, să aleg sau să aplic? Orice ar fi, distrug și decreez complet, de un dumnezelion de ori. Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Tu ești cel care are puterea să schimbe o agendă secretă.
Este alegerea ta. Nimeni altcineva
nu o poate face în locul tău.

Scanned with OKEN Scanner

Agendele secrete în afacerea ta

Uneori, proprietarii de afaceri sunt reticenți să angajeze oameni sau să se asocieze cu parteneri de afaceri pentru că sunt preocupați de potențialele neînțelegeri, conflicte sau probleme. Te îngrijorează și pe tine acest lucru? Dacă nu te înțelegi cu cealaltă persoană? Dacă nu vă puneți bine de acord? Dacă acea persoană are o agendă secretă care este în conflict cu agenda ta secretă?

Dacă ai o afacere, ai nevoie să afli dacă ai o agendă secretă. Întreabă-te:

- Care este agenda mea secretă pentru afacerea mea?

Și dacă lucrezi în asociere cu altcineva în afacerea ta (sau dacă te gândești să te asociezi cu altcineva), eu îți sugerez să afli dacă celălalt are o agendă secretă. Întreabă:

- Care este agenda sa secretă în legătură cu mine?
- Care este agenda sa secretă în legătură cu afacerea?

Nu trebuie să deschizi discuția cu persoana respectivă. Acest lucru este ceva de care trebuie să fii tu conștient. Eu îmi pun această întrebare despre oamenii cu care lucrez și îmi oferă informații, îmi cresc gradul de conștientizare. Folosind fraza de curățare la finalul fiecărei întrebări, îți vei lărgi conștientizarea chiar mai mult și vei dobândi o mai mare claritate cu privire la alegerile tale.

De exemplu, ai putea să descoperi că partenera ta de afaceri vrea să fie cunoscută ca o mare afaceristă. Asta i-ar plăcea ei. Dacă agenda ei secretă lucrează și pentru tine, ea va contribui la afacerea voastră. Așa că ar trebui să te întrebi: „Cum pot contribui eu ca ea să fie cunoscută ca o mare afaceristă?" Dacă ea a fost nominalizată la titlul de Femeia de afaceri a anului, tu ai putea să spui: „Perfect! Cum pot eu să contribui la acest lucru?" Dacă ai fi o fiară competitivă ieșită din iad, ai spune: „Cum de nu am fost eu nominalizată? Eu

Scanned with OKEN Scanner

ar fi trebuit să primesc acest titlu!" Ce ar crea acest lucru? Ar începe să distrugă afacerea în loc să adauge la ea. Dacă a contribui la agenda secretă a partenerei tale înseamnă a contribui la afacerea voastră, atunci vei avea și tu succes dacă are ea.

Să spunem că partenerul tău de afaceri este un fabulos om de contact și că i-ar plăcea să fie vedetă. I-ar plăcea să fie cu adevărat faimos. Află dacă acest lucru va contribui la afacerea voastră. Poate că el te va prezenta unor contacte minunate care te vor ajuta să îți crești afacerea! Când ești conștient de agendele secrete ale oamenilor, poți contribui la punerea lor în acțiune, ceea ce contribuie apoi la compania lor. Pune-ți doar întrebarea:

- Cu ce pot eu să contribui?

Dacă agendele secrete ale partenerilor tăi de afaceri sau ale angajaților tăi nu lucrează în favoarea ta, află dacă ele contribuie de fapt la afacere. Distrug agendele lor secrete compania? Odată ce știi acest lucru, ai mai multe informații și o mai mare conștientizare. Tu cunoști unul dintre secretele lor cele mai întunecate. Dacă agenda lor nu distruge nimic, întreabă-te: „Cum pot eu să folosesc acest lucru?" Poate că nu îți este clar astăzi în ce mod ar putea fi folosit, dar ți se poate clarifica peste o lună sau peste un an. Ține minte: cu cât ești mai conștient, cu atât vei avea mai multă informație.

Ai vreun conflict cu cineva?

Dacă ai un conflict sau o problemă cu cineva cu care lucrezi, s-ar putea să vrei să îți pui aceste întrebări și să folosești fraza de curățare pentru a distruge și a desface ce apare.

- Ce agendă secretă am pentru ____?
- Ce agendă secretă are _____ pentru mine?

Scanned with OKEN Scanner

- Ce agendă secretă are _____ pentru (denumirea afacerii tale)?
- Ce agendă secretă am eu pentru ____ (denumirea afacerii tale)?

Succesul: poți să sari mai sus decât un purice?

În urmă cu mult timp a fost făcut un experiment cu purici. Cercetătorii au pus niște purici în cutii de sticlă. Puricii încercau să sară din cutie, se loveau de tavanul de sticlă și cădeau pe fundul cutiei. Indiferent cât de sus încercau să sară, nu puteau să iasă. Când în sfârșit cercetătorii au luat capacele de sticlă de pe cutii, ei au observat că puricii continuau să sară la aceeași înălțime. Nu puteau să depășească nivelul pereților, chiar dacă posibilitatea le era acum deschisă. Nu este interesant? Ți-ai creat și tu propriul plafon de sticlă pe care nu ești deschis să îl depășești? Ai decis „Nu pot avea mai mult succes decât părinții mei pentru că sunt femeie sau pentru că sunt bărbat, pentru că sunt prea tânăr sau prea bătrân"? Acestea sunt agende secrete care susțin ceea ce nu poți să schimbi.

Există vreo sumă de bani pe care ai decis că este inconfortabil să o ai? (Și aceasta este o agendă secretă.) Ce ți-ar trebui ca să schimbi acest lucru? Într-o zi, după ce avusesem multă vreme datorii, eram la computerul meu și plăteam facturi. M-am uitat la conturile mele din bancă și mi-am zis: „Uau! Nu mai am datorii!" Cardurile mele de credit fuseseră achitate, aveam bani în contul firmei și aveam bani în contul meu de economii. M-am gândit: „O, deci așa te simți când nu ai datorii. Unde e fanfara? Unde sunt artificiile?" Eu credeam că a nu avea datorii ar fi o mare chestie – și nu era. Era pur și simplu: „O, am bani acum. Nu datorez bani."

Cam o lună mai târziu, mă uitam la conturile mele și am observat că intrasem iar în datorii. M-am întrebat: „Ce se întâmplă aici?" Am realizat că mă simțeam mai confortabil să am datorii decât să am bani. Plafonul fusese ridicat de pe cutia mea de sticlă, dar tot nu

Scanned with OKEN Scanner

săream mai sus de perete. Punându-mi întrebări și folosind fraza de curățare, am ales ceva diferit. Am formulat cererea „Indiferent ce ar fi, voi avea bani în contul meu. Voi avea mult mai mulți bani decât mi-aș putea imagina vreodată că e posibil". Și asta a început să apară.

Aruncă o privire la viața ta și la banii pe care îi ai – sau la banii pe care nu îi ai. De câte ori constați că ai mai multe facturi decât bani? Nu sunt niciodată de ajuns? Funcționezi după o agendă secretă? Ai făcut vreo înțelegere cu cineva din jurul tău, cu toți acei oameni care iau credite ipotecare, fac împrumuturi pentru afaceri și își fac datorii pe carduri de credit? Ești normal, mediu și real? Ți se pare mai confortabil să fii ca toți ceilalți în loc să sari din cutie?

Ești deschis să fii pe cât de diferit ești cu adevărat și să funcționezi într-o totală conștientizare?

Dacă ești deschis să funcționezi în totală conștientizare, afacerea ta se va schimba.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 21

De ce au oamenii nevoie?

Demult, pe vremea când cumpăram marfă din India, mă loveam des de faptul că sunt femeie în afaceri. Mulți bărbați indieni nu se simțeau confortabil să facă afaceri cu o femeie și uneori spuneau tot felul de lucruri ciudate. Erau destul de siguri că nu puteam să am vreodată succes și adesea considerau că noi, femeile albe, suntem... să zicem doar „ușoare" pentru că facem sex înainte să ne căsătorim. Deci, am fost atentă la ce trebuia să fac pentru a încheia afaceri cu ei. Aveam grijă cu ce mă îmbrăcam, la ce spuneam și la felul în care negociam. Când ei realizau că banii erau în buzunarul meu și că eu doream să cumpăr lucruri, își înghițeau mândria, negociau cu mine politicos și mă tratau cu câte o ceașcă din cel mai dulce ceai din lume. Până la urmă ne înțelegeam foarte bine. Eu eram deschisă să percep ce le trebuia lor și să le furnizez acele lucruri, nu din rezistență sau din reacție, ci din conștientizare și din cunoașterea că așa puteam primi și eu ce îmi trebuia. Face parte din manipularea și din distracția de a fi cu bucurie în afaceri.

Uneori, și în Australia, și în Statele Unite am întâlnit bărbați care nu se simțeau confortabil să lucreze cu femei. Nu îmi fac o opinie despre acest lucru. Dacă un bărbat nu se simte în largul lui să

Scanned with OKEN Scanner

lucreze cu mine pentru că sunt femeie, eu sunt deschisă să fac ce trebuie ca să-l determin să se simtă în largul lui. Important e să aflu ce le trebuie oamenilor. Cu ceva vreme în urmă, m-am dus la Los Angeles împreună cu un asociat care acordă împrumuturi private pentru o întâlnire de afaceri. Bărbatul cu care ne-am întâlnit a menționat în trei momente diferite că pe el nu îl deranjează să facă afaceri cu femei.

Când asociatul meu și cu mine am ieșit de la întâlnire, m-am întors către el și i-am spus:

— Ai înțeles, da, că tipului ăstuia nu-i place să facă afaceri cu femei?

— Nu, a zis el. Nu am înțeles asta.

I-am spus:

— Dacă n-ai avea o problemă să faci afaceri cu femeile, n-ai simți nevoia să spui asta de trei ori. Nu ai nevoie să spui deloc! Este foarte în regulă. Avem un avantaj aici, pentru că știm ce îi trebuie. Vom folosi acest lucru. De acum înainte, tu ții legătura cu el.

Care sunt regulile etichetei

Este important să știi ce le trebuie celor cu care intri în contact în afaceri, în special dacă lucrezi în alte țări și în alte culturi. Fii deschis să vezi la ce se așteaptă oamenii în afaceri și care sunt cerințele acelor culturi.

Recent, împreună cu un coleg, ne-am petrecut o zi întreagă în întâlniri de afaceri în Coreea. Am aflat că oamenilor din Coreea le place să creeze relații foarte prietenoase când fac afaceri. Le place să lucreze cu oameni pe care îi consideră prieteni, astfel că am abordat într-un mod foarte informal un client potențial. După întâlnire i-am trimis îndată un e-mail cordial și i-am mulțumit că s-a întâlnit cu noi. Era important pentru mine să fiu prietenă cu acel om? Nu.

Scanned with OKEN Scanner

Totuși, dacă el dorea să aibă o relație de afaceri prietenoasă, eu i-o puteam oferi. Coreenilor le place, de asemenea, să aibă întâlniri mai scurte și mai frecvente. Ei doresc să se întâlnească cu regularitate și să păstreze contacte frecvente, astfel că am fost și noi deschiși să procedăm la fel.

În timpul întâlnirii cu clientul nostru coreean, la un moment dat am strănutat. Coreeanul s-a uitat la mine și a spus politicos:

— Sănătate!

Am zis:

— Mulțumesc!

Dar energia a devenit inconfortabilă. M-am gândit: „Uau, ce este energia asta care tocmai a apărut?"

Colegul meu făcea de mult timp afaceri în Coreea, așa că după întâlnire l-am întrebat:

— Ce s-a întâmplat?

El a spus:

— În Coreea nu e voie să strănuți în public.

Am întrebat:

— Cum să nu strănuți?

El a spus:

— Pur și simplu. Este considerat un gest foarte nepoliticos.

Trebuie să afli care sunt regulile etichetei în locurile unde faci afaceri. Eticheta și standardele de comportament variază foarte mult de la o țară la alta. În India, de exemplu, este în regulă să scuipi pe stradă, dar în Singapore poți să iei o amendă de 200 de dolari pentru același gest. Francezii și italienii se salută unii pe alții cu sărutări pe ambii obraji, britanicii și americanii mai degrabă își strâng mâinile, japonezii se apleacă unul către celălalt. Trebuie să știi ce condiții este necesar să îndeplinești ca să le creezi oamenilor sentimentul de confort.

Scanned with OKEN Scanner

Cel mai bun mod de a afla aceste lucruri să este întrebi:

- La ce se așteaptă oamenii aceștia de la mine?
- Ce îi onorează pe ei și ce mă onorează pe mine?
- Cu ce trebuie să contribui eu aici pentru a avea o bună relație de afaceri?

Odată, în India, eram la o întâlnire de afaceri cu vreo 12 oameni și ei serveau un ceai indian care mie nu-mi plăcea. Nu poți să spui „Nu, mulțumesc, nu doresc ceai". Trebuie să-l accepți. Am încercat să gestionez situația bând ceaiul foarte repede și înghițind repede după el una dintre prăjiturile pe care le serveau. Ce nu știam eu era că semnalul pe care îl transmiteam era că îmi place foarte mult și că mai vreau, așa că imediat mi-a fost din nou umplută ceașca. Ar fi trebuit să aflu care era protocolul și să-l sorb încetișor! Ar fi trebuit să întreb „Care este cerința aici?".

Unul dintre furnizorii mei din Nepal a organizat odată o mare cină festivă în onoarea mea. Au tăiat o capră, i-au despicat gâtul, sângele curgea și ei îl colectau într-un bol. (Eram destul de vegetariană pe vremea aceea.) Cea mai bună parte a caprei este considerată a fi grăsimea, așa că prăjeau bucățele de grăsime și le puneau în boluri cu lapte proaspăt de capră. Mă gândeam: „O, nu, oamenii ăștia glumesc?" Cum nu doream să îi jignesc, a trebuit să le accept darul. Am băut laptele proaspăt și am mâncat grăsimea de capră. O prietenă care călătorea cu mine pe vremea aia a filmat evenimentul și zicea că a fost hilar, pentru că ea știa exact ce îmi trecea mie prin cap. Totuși, eu sunt de părere că a afla ce se cere în diferite culturi face parte din aventura și bucuria afacerilor și a vieții.

Cum te îmbraci?

Să afli care sunt cerințele se aplică și felului în care te îmbraci. La fiecare întâlnire de afaceri la care mergi, indiferent unde ai fi,

Scanned with OKEN Scanner

există o așteptare cu privire la felul în care ar trebui să te îmbraci. Ce este necesar ca să creezi față de tine judecata că îi vei determina să se deschidă să te primească pe tine și propunerile tale de afaceri? De exemplu, deși obiceiurile sunt în schimbare acum, pe vremea când făceam negoț în India femeile nu trebuiau să-și descopere umerii, genunchii și coatele. În mod categoric nu își arătau decolteul, dar era în regulă să li se vadă talia. Întotdeauna am fost atentă la aceste obiceiuri și așteptări.

Înainte să mergi la o întâlnire de afaceri, chiar dacă te afli într-o țară occidentală unde ai putea crede că știi ce să porți, află care este cultura companiei. Cum se îmbracă oamenii? Ce este necesar? Sunt tocurile înalte norma? Se cere un costum sau cravată? Porți diamante sau perle? Am auzit că la o mare companie aeriană australiană, când sunt intervievate femei care doresc să devină însoțitoare de bord, cei care fac interviurile le cer femeilor să se ridice în picioare și să se răsucească încet și se uită la tocurile pantofilor. Punctul lor de vedere este că, dacă tocurile sunt bine îngrijite și nu sunt zgâriate, înseamnă că femeia are grijă de ea. Este o bună candidată pentru acea slujbă. Se pare că lucruri mărunte ca acesta pot face o mare diferență în modul în care oamenii se conectează cu tine! Oriunde mergi, este esențial să afli ce se cere pentru că acest lucru va crea și va genera succes pentru tine și pentru afacerea ta.

Creează cu oamenii o conexiune energetică
și menține acea conexiune.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 22

Manipularea energiei

Uneori, la cursurile mele de Joy of Business îi întreb pe oameni: „Câți dintre voi vă ocupați de vânzări de orice fel?" Mai multe mâini se ridică și atunci eu spun: „Cu toții ar trebui să ridicați mâinile pentru că fiecare afacere are legătură cu vânzările și cu crearea de legături între oameni." Afacerea ta, indiferent care ar fi ea, depinde de realizarea de conexiuni între oameni și de vânzarea produselor sau serviciului tău.

Tragerile de energie

Unul dintre instrumentele pe care le poți folosi pentru a te conecta cu oamenii, pentru a-ți crește numărul de clienți sau pentru a realiza mai multe vânzări este să folosești tragerile de energie. Tragerile de energie sunt un mod de a ajunge energetic la oameni și a-i face să se intereseze de tine, de produsele sau serviciile tale.

Iată cum pot fi folosite:

• Observă energia din afacerea ta, din proiectul, produsul ori serviciul tău sau orice ți-ar plăcea să extinzi.

• Ține minte: tu nu ești acel lucru! Este o entitate separată.

• Trage cantități masive de energie în afacerea ta. Cum să faci acest lucru? Doar fă-o!

• Apoi trage cantități masive de energie de la toți oamenii din întreaga lume care caută acel lucru și de la oricine nu e nici măcar conștient că îl caută. Continuă să tragi cantități masive de energie.

• Acum cere-i afacerii să înceapă să egalizeze acest flux trimițând mici prelingeri în afară, către toți oamenii din întreaga lume.

• Cere-i afacerii tale să îți arate banii. Cere-le clienților și cumpărătorilor să se arate și afacerii să se extindă.

Dacă îți imaginezi că nu știi despre ce vorbesc spunând „Trage energie", aruncă o privire la relațiile dintre bărbați și femei. Ai observat vreodată că, atunci când un băiat este interesat de o fată, de obicei el împinge energie către ea? Când o fată este interesată de un băiat, de cele mai multe ori ea trage energie de la el. Atât este de simplu!

Am lucrat cu un fermier italian care are o podgorie. El își dorea ca mai mulți producători de vin să afle despre strugurii săi. I-am explicat cum să facă trageri de energie în acest fel: „Ia energia din strugurii care cresc și din vinul delicios pe care îl vor crea. Acum trage energia din toată lumea în podgoria ta. Odată ce percepi că se întâmplă acest lucru, cere-i podgoriei tale să trimită mici prelingeri de energie în afară către orice ar fi interesat să contribuie la tine, la podgoria și la afacerea ta."

Tragi energie la fel cum prestezi un serviciu. Să zicem că ești maseuză. Ia energia îngrijirii și ajutorului pe care îl oferi trupurilor oamenilor. Acum trage acea energie din întreaga lume în afacerea ta și cere-i afacerii tale să invite clienții să fie îngrijiți și ajutați.

Poți folosi trageri de energie și pentru a le atrage atenția oamenilor care vrei să afle despre tine. Folosește tragerile de energie când mergi la o întâlnire cu potențiali clienți, când mergi să negociezi ceva sau când te îndrepți către o audiție. Să zicem că urmează să-i

Scanned with OKEN Scanner

prezinți o propunere unei companii. De îndată ce te trezești în dimineața zilei întâlnirii, începe să tragi cantități masive de energie de la toți cei care vor fi acolo, fie că sunt membrii consiliului de administrație, managerii sau directorul general. Nu trebuie să știi cine sunt. Când tragi energie de la oameni, acest lucru îți creează un sentiment de încredere în ei. Apoi, când intri pe ușă, ei au impresia că deja te cunosc. Tu deții controlul. Sunt atenți la tine. Deja ai creat o conexiune cu ei.

Poți să folosești tragerile de energie când un client întârzie să plătească o factură. Când tragi energie de la oamenii care îți datorează bani, ei brusc nu vor mai putea să te scoată din mintea lor. Foarte curând, îți vor trimite un cec pentru suma pe care ți-o datorează. Sunt tragerile de energie o manipulare? Da, sunt. Dacă nu ești pregătit să manipulezi tu energia, vei ajunge să fii unul dintre cei care sunt manipulați.

Caută energia a ceea ce este necesar

A face o vânzare, a negocia un contract sau a finaliza o afacere depinde de multe ori de locul în care manevrezi energia. Ai auzit de Sir Richard Branson, antreprenorul britanic de neoprit? Are peste 400 de companii, inclusiv Virgin Records și Virgin Atlantic Airways, este implicat în multe proiecte pentru protejarea mediului și activități umanitare în toată lumea și a scris niște cărți excelente. În autobiografia sa, *Losing My Virginity**, Branson spunea: „Ce mă interesează pe mine în viață constă în stabilirea pentru mine însumi a unor provocări imense, aparent nerealizabile, și în încercarea de a mă ridica deasupra lor."

---

* În original, joc de cuvinte între substantivul comun *virginity*, „virginitate", și Virgin, denumirea renumitului brand al lui Richard Branson. (n. tr.)

Scanned with OKEN Scanner

Branson se uită la energia potențialelor proiecte și afaceri și, când știe că ceva este posibil, pur și simplu refuză să accepte răspunsul „nu". Nicio părticică din el nu acceptă vreun „nu". Nu este dezamăgit sau oprit de niciun „nu". Și, în același timp, nu se atașează de rezultat. Când Branson primește un „nu", el întreabă din nou. Dacă primește un alt „nu", întreabă din nou. Și din nou el își pune întrebări precum „Ce pot să fac altfel?" sau „Ce le trebuie de la mine ca să primesc un «da»?". Acesta este tipul de atitudine cu care trebuie să joci și tu.

Ce face Branson corect? Trăiește prin întrebare. Nu e atașat de rezultat. E deschis a fi faimos, e deschis a fi bogat, e deschis a fi sărac, e deschis a fi judecat, e deschis la a nu reuși – și e deschis la a se distra al naibii de bine făcând toate astea. El trăiește bucuria afacerii.

Cum arată pentru tine bucuria afacerii?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 23

Faci afaceri ca un bărbat sau ca o femeie?

Există două stiluri distincte de a face afaceri: stilul unui bărbat și stilul unei femei. Nu contează în ce corp se află oamenii. Adesea un bărbat va face afaceri ca o femeie – sau o femeie va face afaceri ca un bărbat. Stilul unui bărbat este direct. El vrea să ajungă direct la subiect și să dea sau să primească informația. El va spune „Bla, bla, bla" și s-a făcut. Stilul unei femei este să vorbească mai pe îndelete despre lucruri. Ea va vrea să discute despre cum pot funcționa lucrurile, despre sentimentele pe care le are ea în legătură cu acel proiect. Va întreba „Tu ce crezi despre asta?" și îi place enorm să i se pună și ei întrebări.

Într-o zi, scriam un e-mail de afaceri. Gary s-a întâmplat să-și arunce privirea peste umărul meu și m-a întrebat:

— Cui îi trimiți e-mailul ăla? Unui bărbat sau unei femei?

— Unei femei, am răspuns.

— O tratezi ca pe un bărbat, a comentat el. Îi dai doar informația de care are nevoie. Așa funcționează bărbații. Ei vor doar să știe

„Putem să facem asta sau nu?". Trebuie să comunici altfel cu o femeie. Ele vor să discute lucrurile mai pe îndelete.

Eu am tendința să fac afaceri ca un bărbat și din când în când mă trezesc că ajung să mă cert sau să jignesc pe câte cineva. Sunt intrigată și mă mir: „Ce s-a întâmplat?" Apoi realizez că am tratat pe cineva ca pe un bărbat, când el sau ea dorea să facă afaceri ca o femeie, așa că mă întorc și îi întreb ce mai fac, ce-au mai făcut în weekend sau ce simt în legătură cu proiectul la care lucrăm. Și lucrurile se schimbă imediat.

Ție cum îți place să faci afaceri? Preferi modul unui bărbat sau al unei femei? Aruncă o privire la oamenii cu care lucrezi. Ei fac afaceri ca un bărbat sau ca o femeie? Aceasta nu este o judecată. Nu există nimic greșit sau corect. Este doar pentru conștientizarea ta, astfel încât să poți crea și genera în afacerea ta cu mai multă ușurință și bucurie.

Ești femeie de afaceri? Nu trebuie să fii o scorpie!

Ești femeie și faci afaceri? Te-ai gândit că ar trebui să faci afaceri ca o mare afaceristă rea și dură? Uneori femeile cred că trebuie să devină adevărați demoni pentru a avea succes în afaceri. Nimic nu ar putea fi mai departe de adevăr! Femeile pot fi mari manipulatoare în afaceri; ele pot să facă lucrurile să meargă așa cum doresc ele și să îi alinieze pe toți ceilalți la ideile și planurile lor. De multe ori femeile nu realizează acest lucru și cred că trebuie să devină niște nesuferite rele ca să facă ca lucrurile să meargă cum doresc ele. În realitate nu au nevoie să facă acest lucru pentru a realiza ce-și doresc. Când mă uit la femei comportându-se ca și cum ar fi dure, îmi vine să le zic: „Știi cât de ușoare ar fi lucrurile pentru tine dacă ai folosi puțină manipulare?" Unii oameni consideră manipularea ca și cum ar fi viclenie sau chiar ceva

Scanned with OKEN Scanner

fraudulos și asta poate chiar face parte din definiția ei. Dar mai înseamnă și să gestionezi o situație cu artă, cu ușurință sau cu talent, iar eu la asta mă refer.

Nu demult, l-am întrebat pe un tip dacă ar vrea să facă ceva pentru mine. Mi-am ițit puțin capul, m-am uitat la el cu coada ochiului și mi-am fluturat genele, iar el a spus: „Desigur! Aș face orice pentru tine, mai ales când mă privești așa!" Știți ceva, doamnelor? Puteți să faceți asta în afaceri. Chiar și atunci când bărbații știu că îi manipulați, tot funcționează. Puteți obține orice. Și e distractiv! (Bărbați, și voi puteți să faceți asta!)

Nu demult, o femeie mi-a spus că era odată într-o întâlnire cu doi bărbați. Întâlnirea nu mergea bine pentru ea și brusc a realizat că ea refuza să joace rolul pe care trebuia să-l joace o femeie ca să obțină ce vrea. Bărbații erau tipul acela de bărbat deștept. Unul era om de știință și unul era producător. Ea a realizat: „Eu aș putea să fac apel doar la decolteul meu și să fiu femeia feminină care chiar sunt – și să obțin ceea ce doresc." Puțin decolteu și tragere de energie, desigur! Atunci a văzut pentru prima dată cât de ușor îi era să obțină ce vrea.

Ești un bărbat în afaceri? Nu trebuie să fii Comandantul Suprem!

Mulți bărbați care fac afaceri au fost învățați că ei trebuie să fie comandanți supremi. Bărbații sunt forțați de societate să fie Bărbatul-Răspuns. Ei cred că li se cere să fie Autoritatea în orice moment. În ultimii 2 000 de ani, bărbații au fost învățați să dea ordine și să execute ordine. Bărbatul care execută ordine, odată ce ajunge într-o poziție de autoritate, încearcă să-i facă pe ceilalți să execute ordinele lui pentru că și el a pățit la fel. Acești bărbați au tendința de a lua decizii arbitrare și se așteaptă ca oamenii să facă

Scanned with OKEN Scanner

ce li se spune. Dificultatea când ai această atitudine este că în zilele noastre foarte puțin oameni mai sunt dispuși să execute orbește. Și nu vrei să ai niște executanți orbi. Le ceri oamenilor să contribuie conștient; adevărații antreprenori, oamenii care cu adevărat fac lucruri, au mai multe întrebări în universul lor. Abordarea lor este „Ce știe această persoană și cu ce poate contribui?".

Ești gata să distrugi și să decreezi de un dumnezelion de ori orice situație în care nu ai fost deschis către ușurința și bucuria de a fi femeie sau bărbat în afaceri? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Oricum, în realitate nu suntem bărbați sau femei: suntem ființe infinite!

A înțelege modul unui bărbat și al unei femei de a face afaceri reprezintă un instrument excelent. E distractiv. Și îți permite să vezi ce este necesar când faci afaceri cu oamenii. Dar nu îi permite acestui punct de vedere să devină o limitare pentru că, de fapt, nu ești bărbat sau femeie în afaceri, ci ești o ființă infinită.

Dacă te limitezi să faci afaceri doar ca un bărbat sau doar ca o femeie, de fapt nu faci afaceri din expansivitatea a ceea ce este posibil pentru că ai definit ceea ce ești tu sau altcineva. Când faci afaceri ca un bărbat sau ca o femeie, ceea ce faci nu este de fapt despre afaceri. Este despre tine însuți. Așa că, te rog, folosește aceste informații ca să te ajute să obții ce îți trebuie și nu le face să fie importante.

Fiecare alegere pe care o faci în afaceri trebuie să fie despre Regatul lui Noi. Dacă nu, atunci nu faci decât să reduci nivelul

Scanned with OKEN Scanner

posibil de creștere și de schimbare și să limitezi ceea ce poți să primești de la alți oameni.

Adevărata putere a Regatului lui Noi
este să fii capabil să alegi
ceea ce funcționează pentru tine
și pentru oricine altcineva.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 24

Fii tu și schimbă lumea

Mulți oameni văd afacerile ca pe un subiect serios. De multe ori, când intru într-o sală unde țin câte un curs de Joy of Business, toată lumea e solemnă și gravă. E ca și cum ar zice „Acum vom discuta despre afaceri. Asta e o treabă serioasă. Ce vom face aici? Un plan de afaceri? Situații financiare? Ce se va întâmpla aici?". Atitudinea lor față de afaceri face ca subiectul să pară greu. Ei își creează un spațiu contractat, solidificat, în care fac afaceri, în loc să fie un spațiu ușor și plin de bucurie. Ei generează traume și drame în legătură cu afacerile pentru a simți că sunt „reale". Probabil cred că, dacă ceva este lejer și nu are soliditate, nu are valoare. Nu poate fi distractiv, nu? (Ba poate!)

Ești cu adevărat deschis să distrugi și să decreezi de un dumnezelion de ori orice situație în care nu ai avut deschiderea să faci ca afacerea ta să fie ușoară și distractivă? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

A fi tu

Una dintre cele mai grozave modalități de a face ca afacerea ta să fie o bucurie și o distracție, ceva extraordinar și un mare succes este să fii tu. Să fii tu înseamnă să ai realitatea ta, indiferent cum ar arăta ea. Înseamnă să nu accepți punctul de vedere al nimănui altcuiva. Când oamenii creează și generează o afacere, ei încep adesea prin a se raporta la ce au făcut alți oameni în afaceri similare. În loc să înceapă cu ceea ce știu ei înșiși, ei se uită la ce a fost făcut înainte, ce a fost de succes și ce a eșuat.

Abordarea noastră la Good Vibes for You nu se împacă deloc cu ideea că trebuie să facem ceea ce fac toți ceilalți, iar modul în care ne-am creat gama de apă îmbuteliată este un exemplu pentru ce se poate întâmpla când îți generezi și îți creezi afacerea pe baza a ceea ce știi tu însuți. Recent, am depus o ofertă la Guvernul din Queensland care construia niște eco-sate și avea nevoie de un furnizor de apă. La început s-au adresat uneia dintre marile companii de apă, dar compania nu a vrut să semneze un contract care stipula că erau de acord să fie prietenoși cu mediul, astfel că guvernul din Queensland a solicitat oferte de la alte companii. Noi am depus o ofertă care conținea întrebarea „Ce așteaptă planeta de la tine?".

Când ne-am dus la întâlnirea cu un reprezentat al eco-satelor, el s-a uitat la oferta noastră de afaceri și a întrebat:

— Sunteți amabili să mă scuzați pentru puțin timp? Vreau să le arăt această ofertă celorlalți membri ai consiliului de administrație.

După un timp, reprezentantul s-a întors și a spus:

— Am discutat acum cu consiliul de administrație. N-am întâlnit niciodată o companie care să pună o întrebare ca „Ce așteaptă planeta de la tine?". Vrem să lucrăm cu compania voastră. Puteți să semnați acest contract? Vă vom face plata în paisprezece zile.

Când am inclus acea întrebare în oferta noastră, eram deschiși să fim tratați ca niște nebuni și ciudați și să nu primim contractul.

Scanned with OKEN Scanner

Am ales să fim noi înșine indiferent de rezultat și, de fapt, acest lucru ne-a adus contractul. Nu încercăm să facem același lucru pe care îl fac toți ceilalți. Suntem cine suntem noi și acest lucru funcționează pentru noi.

Fii tu și schimbă lumea.
Fii tu și extinde-ți afacerea.
Fii tu și lasă banii să se arate.
Ține minte: banii urmează bucuria, nu bucuria urmează banii.

Cum ar fi dacă ți-ai pierde memoria?

Creează-ți și generează-ți afacerea pentru a fi ceea ce îți place. Nu te raporta la nimic din ce a făcut altcineva, nici la ce ai făcut tu în trecut. Nu contează ce a făcut familia ta. Nu contează ce fac alți oameni în industria ta. Numai tu poți face ceea ce tu faci. Ai putea să vinzi același produs la fel cum îl vinde oricine altcineva, dar când tu ești tu, creezi în jurul produsului tău o energie care face toată diferența. Tu ești uimitor, tu ești unic în lume. Tu ai un dar de oferit lumii. Este despre „Fii tu și schimbă lumea". Nu este despre „Fii ca altcineva și schimbă lumea!". Nu face afaceri așa cum le fac toți ceilalți pe ale lor.

Cum ar fi să faci afaceri așa cum nu mai face nimeni altcineva?

Nu lăsa pe nimeni să te oprească vreodată

L-am menționat mai devreme pe antreprenorul britanic Richard Branson, care deține Virgin Atlantic Airways și o grămadă de alte companii. Una dintre cele mai recente afaceri ale sale este Virgin

Scanned with OKEN Scanner

Galactic, care se pregătește să transporte clienți plătitori în spațiu. Branson avea dislexie când era la școală. Avea rezultate școlare slabe și nu a mers la facultate. Când era mic, obișnuia să spună: „Eu o să duc oameni pe Lună." Îți poți imagina ce gândeau toți ceilalți despre asta. Iar acum are rachete spațiale! Filosofia lui este „Nu lăsa pe nimeni să te oprească vreodată". Ce-ar fi fost dacă Richard Branson și-ar fi luat o slujbă „adevărată" pentru că așa îi spuneau prietenii și familia? Branson a avut un impact imens asupra lumii noastre. Iar dacă el ar fi încercat să facă afaceri la fel ca oricine altcineva, lumea ar fi arătat destul de diferit față de cum arată astăzi.

Acest lucru este adevărat pentru noi toți. Dacă Gary Douglas nu ar fi fost deschis să fie atât de ciudat și de minunat cum este, indiferent ce-ar fi făcut, lumea ar arăta foarte diferit astăzi. Dacă eu nu aș fi fost dispusă să mă duc la San Francisco să aflu ce este Access Consciousness®, lumea ar arăta diferit. Dacă prietenul meu dr. Dain Heer nu ar fi fost dispus să renunțe la imensa investiție pe care o făcuse în cariera sa de chiropractician și să meargă mai departe către ceva energetic mult mai potrivit pentru el și un adevărat dar pentru toată lumea, lumea întreagă ar arăta foarte diferit astăzi.

Ce refuzi tu să fii și ar putea crea în lume schimbarea pe care tu o știi posibilă? Imaginează-ți impactul pe care îl poți avea asupra lumii dacă ai fi deschis să fii tu, urmează energia și deschide ușile pentru ce este posibil!

Vei distruge și vei decrea de un dumnezelion de ori orice situație în care nu ai fost deschis să accepți diferența pe care o reprezinți și cât de mult poți genera tu și tot ce poți să faci, să fii, să ai, să creezi și să generezi prin tine? Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.

Totul este posibil.
Singurul lucru care te oprește ești TU!

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Epilog

Cineva l-a întrebat odată pe Gary Douglas ce definiție dă el afacerii. El a răspuns:

— Afacerea este bucuria de a crea ceea ce îți lărgește viața prin ceea ce îți aduce bani.

Cum devine mai bine de atât? Bucuria de a crea ceea ce îți lărgește viața prin ceea ce îți aduce bani!

Care este pentru tine bucuria care îți lărgește viața și care ți-ar putea aduce bani? O creezi și o generezi cu adevărat, indiferent cât de „nebunească" este? Dacă tu crezi că ai o idee și că nimeni altcineva nu o face, ghici ce? Probabil că este o idee grozavă!

Cuvintele nu pot descrie imensa admirație, gratitudinea și respectul pe care le am pentru Gary Douglas și dr. Dain Heer. Sunt foarte recunoscătoare pentru obiectivele lor de a crea și a genera mai multă conștientizare și conștiință pe planetă, indiferent cât ar fi de greu, indiferent cum ar arăta.

Eu îi susțin. Dar tu?

Scanned with OKEN Scanner

Glosar

A fi

În Access Consciousness®, verbul „a fi" este folosit adesea cu referire la tine însuți, ființa infinită care ești cu adevărat, și este diferit de opinia restrânsă despre cine crezi tu că ești.

Fraza de curățare

Fraza de curățare pe care o folosim în Access Consciousness® este *Right and Wrong, Good and Bad, POD and POC, All Nine, Shorts, Boys and Beyonds.*

Good and Bad, POD and POC (*Corect și greșit, bun și rău*) este prescurtarea de la: Ce este drept, bun, perfect și corect în legătură cu acest lucru? Ce este greșit, rău, vicios, oribil, prost și îngrozitor în legătură cu asta? Ce ai decis că este drept și nedrept, bun și rău?

POD este punctul de distrugere care se află imediat înaintea deciziei.

POC este punctul de creație a gândurilor, sentimentelor și emoțiilor ce se află imediat înaintea deciziei.

Uneori, în loc să zicem „Folosește fraza de curățare", spunem doar „Dă-i POD și POC".

All Nine reprezintă cele nouă straturi de gunoi pe care îl scoatem pe gură când vorbim. Tu știi că undeva în aceste nouă straturi trebuie să existe ceva bun. Este gunoiul pe care tu însuți îl generezi.

Shorts este versiunea scurtă pentru: Ce este semnificativ în legătură cu acest lucru? Ce este lipsit de însemnătate în legătură cu acest lucru? Care este pedeapsa pentru asta? Care este recompensa pentru asta?

Boys înseamnă sfere nucleate. Ai văzut vreodată cum fac copiii baloane de săpun? Sufli într-un cerc și creezi o masă de baloane. Când se sparge unul, suflă în continuare și umflă altul. Așa suntem și noi. Nu poți să le faci pe toate baloanele să se umfle și să rămână așa.

Beyonds sunt sentimentele sau senzațiile pe care le ai și care îți fac inima să stea în loc, îți taie respirația sau îți împiedică voința de a vedea care sunt posibilitățile. Se întâmplă atunci când afacerea ta e pe roșu și mai primești încă o notificare de executare și tu zici „Au!". Nu te așteptai să o primești chiar acum. Asta este ceva peste poate.

(Cele mai multe dintre informațiile despre fraza de curățare provin din cartea *Right Riches for You* [*Bogățiile potrivite pentru tine*], una dintre numeroasele cărți extraordinare scrise de Gary M. Douglas și dr. Dain Heer.)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cursuri de fundamente Access Consciousness®

Access Consciousness® este un set de instrumente și tehnici concepute pentru a te ajuta să schimbi orice nu funcționează în viața ta, astfel încât să ai o viață diferită și o realitate diferită. Ești gata să explorezi posibilitățile infinite?

„Cursurile Fundamentale enumerate mai jos îți pot crește capacitatea de cuprindere a conștiinței, astfel încât să dobândești o mai mare conștientizare despre tine, despre viața ta, despre această realitate și ce se află dincolo de ea! Cu o mai mare conștientizare, poți genera viața despre care întotdeauna ai știut că este posibilă și pe care încă nu ai creat-o. Ce altceva este posibil? Conștiința include tot și nu judecă nimic."

Gary Douglas, fondator Access Consciousness®

Scanned with OKEN Scanner

Access Bars™

Primul curs din Access Consciousness® este cursul de Bars. Știai că există 32 de puncte pe capul tău care, când sunt atinse ușor, fără efort și cu lejeritate, eliberează gândurile, ideile, credințele, emoțiile și considerațiile pe care le-ai stocat în oricare dintre viețile tale?

Viața ta nu este încă ceea ce ți-ar plăcea să fie? Poți să ai tot ce îți dorești (și chiar mai mult!) dacă ești dispus să primești mai mult și să faci ceva mai puțin! A primi sau a învăța Bars îți va permite ca acest lucru – și mult mai mult de-atât – să apară în viața ta!

Cursul de Bars este o condiție preliminară pentru toate cursurile de fundamente de Access Consciousness®, pentru că îi permite corpului tău să proceseze și să primească ușor toate schimbările pe care alegi să le faci.

Durata: 1 zi

Fundamente și Nivelul 1

Access Consciousness® este un sistem pragmatic de funcționare dincolo de limitările unei lumi care nu lucrează în favoarea ta. Privind problemele vieții dintr-o perspectivă complet diferită, devine ușor să schimbi orice.

Cursul de Fundamente Access este despre a ieși din matricea acestei realități și despre a descoperi și a te elibera de opiniile ce te limitează.

În cursul de Nivelul 1, vei descoperi cum să îți creezi viața așa cum o dorești. Acest curs îți va da chiar o mai mare conștientizare de sine, ca ființă infinită și ca alegeri infinite pe care le ai la dispoziție.

Durata: 2 zile fiecare curs

Condiții: Access Bars (și Fundamente pentru Nivelul 1)

Nivelurile 2 și 3

În aceste două cursuri susținute de fondatorul Access Consciousness®, Gary Douglas, sau de Dr. Dain Heer, vei dobândi acces la un spațiu în care începi să-ți recunoști capacitățile de ființă infinită. Vei deveni mai conștient de ceea ce ți-ar plăcea să generezi în viața ta: financiar, în relații, în munca ta și chiar mai mult.

„A-ți genera viața este o creștere moment-cu-moment a ceea ce este posibil în viața ta. Când încetezi să creezi din trecutul tău, poți începe să generezi un viitor care este nelimitat. Cum ar fi dacă ai înlocui judecata că ai dreptate sau nu cu privire la orice cu a simți posibilitățile?"

Gary Douglas

Durata: 4 zile (2 zile pentru Nivelul 2 și 2 zile pentru Nivelul 3)
Condiții: Access Bars, Fundamente, Nivelul 1

Access Body Class

Și dacă trupul tău ar fi pentru tine un ghid către secretele, misterele și magia vieții? Access Body Class [Curs de Acces Corporal] a fost creat de Gary Douglas și dr. Dain Heer și este facilitat de facilitatori certificați pentru Body Class.

Access Body Class este conceput să deschidă un dialog și să creeze o comuniune cu corpul tău care îți va permite să te bucuri de el în loc să lupți împotriva lui. Când schimbi modul în care relaționezi cu corpul tău, îți schimbi modul în care te raportezi la orice altceva în viața ta. Oamenii care au participat la Access Body Class au observat schimbări dramatice ale dimensiunii și/sau formei corpului lor, ameliorarea unor dureri cronice și acute și o mai mare lejeritate în relațiile lor și în problemele legate de bani.

Scanned with OKEN Scanner

Ai un talent și o abilitate de a lucra cu corpul pe care încă nu le-ai deblocat? Sau ești deja un lucrător cu corpul, terapeut maseur, chiropractician, medic sau asistentă medicală și cauți o cale de a stimula vindecarea clienților tăi? Vino să ne jucăm împreună explorând moduri noi de a comunica și relaționa cu corpurile, inclusiv cu al tău.

Durata: 3 zile

Condiții: Access Bars, Fundamente, Nivelul 1

Access Body Class – Nivel Avansat, cu Gary Douglas

Acest curs oferă un set unic de noi procese corporale care îi dau corpului tău posibilitatea de a trece dincolo de limitările acestei realități. Cum ar fi dacă ai putea să desfaci în corpul tău blocajele care te limitează și care creează o alterare a modului în care funcționezi? Cum ar fi dacă trupul tău ar deveni mult mai eficient? Cum ar fi dacă tu și corpul tău nu ar trebui să funcționați în modul în care cred toți cei din realitatea aceasta că ar trebui?

Dacă, de fapt, mâncarea, suplimentele și sportul nu au aproape nimic de-a face cu felul în care corpul tău funcționează? Dacă ai avea ușurință, bucurie și comuniune cu corpul tău dincolo de ceea ce este considerat posibil în acest moment? Ești dispus să explorezi posibilitățile?

Durata: 3 zile

Condiții: Access Bars, Fundamente, Nivelurile 1, 2 și 3 și de două ori Access Body, cursul de 3 zile

Scanned with OKEN Scanner

Curs de 3 zile „Sinteza energetică a ființei", cu dr. Dain Heer

Acest curs este o invitație de a veni să te joci cu Universul.

În acest curs, Dain lucrează cu o persoană în fața grupului și cu toată lumea din cameră, în același timp. În acest timp, ființa ta, corpul tău și pământul sunt invitate la o sinteză energetică a modului în care creează o viață mai conștientă și o planetă mai conștientă.

Vei descoperi că tu poți să fii un dar pentru planetă prin energiile iubirii, îngrijirii, respectului, toleranței și recunoștinței. Fiind aceste energii, fiind tu, schimbi totul; planeta, viața ta și toți cei cu care vii în contact. Ce altceva mai este posibil atunci?

Deschide ușile schimbării, conștientizării și unui univers de unicitate și conștiință.

Durata: 3 zile

Condiții: Access Bars, Fundamente și Nivelurile 1, 2, 3

„Sinteza energetică a ființei – Începutul", cu dr. Dain Heer

Pe parcursul acestui curs de o zi pentru începători, Dain le oferă participanților o mostră de ceea ce ar putea primi la cursul intensiv de trei zile de Sinteza energetică a ființei.

Cursul de 2½ zile „Fii tu, schimbă lumea", cu dr. Dain Heer

Există un singur lucru pe care te-ai născut să-l faci. Te-ai născut să fii TU. Nu acel „tu" pe care îl vrea partenerul tău, societatea ta sau părinții tăi să fii. Nu are legătură cu a avea succes sau a *face* ceva bine. Este despre *a fi* TU!

Cum ar fi dacă tot ce ai avea nevoie ca să schimbi totul, viața ta, pe oricine în jurul tău și în lume, ar fi doar tu, a fi tu?

Scanned with OKEN Scanner

Acest curs prezintă posibilitatea implementării unor instrumente cu o mare forță de penetrare, care duc la schimbări profunde în viața ta. Este ușor de făcut – tot ce ți se cere este deschiderea de a cere și de a alege să fii adevăratul tu.

Împreună cu grupul, vei explora chiar energiile vieții. Vei dobândi instrumente tangibile, practice și transformatoare care îți vor permite să începi să descoperi ce este adevărat pentru tine și să îți accesezi ceea ce știi că EȘTI tu cu adevărat.

Durata: 2½ zile

„Fii tu, schimbă lumea – Începutul", cu Dr. Dain Heer

Acest curs de o seară, care este deschis pentru oricine, îți oferă o mostră a ceea ce este posibil în viața ta. Este partea de început a cursului de 2½ zile „Fii tu, schimbă lumea".

Evenimente Access Consciousness® de 7 zile

Ești un aventurier și un căutător de posibilități tot mai mari? Ești deschis să iei în considerare întrebări pe care nu ți le-ai pus niciodată înainte? Și ești pregătit să primești mai multă schimbare decât îți poți imagina? Dacă da, evenimentul de 7 zile este chiar pentru tine!

Aceste cursuri, bazate doar pe invitații, cu format liber, sunt ținute de două ori pe an în locații minunate din întreaga lume de către fondatorul Access Consciousness®, Gary Douglas. Pentru a primi o invitație, trebuie să fi participat personal la cel puțin un curs de Nivelurile 2 și 3.

Nu există alt curs sau eveniment ca acesta nicăieri în lume. Este o experiență unică, care îți schimbă viața!

Durata: 7 zile

Condiții: Nivelurile 2 și 3

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Despre autoare

Australianca Simone Milasas este un lider dinamic, care are ceva diferit. Ea este coordonatoarea internațională a Access Consciousness (www.accessconsciousness.com), fondatoarea Good Vibes for You (www.goodvibesforyou.com) și scânteia creativă care a aprins Joy of Business (www.accessjoyofbusiness.com).

Încă din tinerețe, Simone a funcționat dintr-o poziție total diferită în afaceri și în tot ce este legat de ele: afacerile îi produc cu adevărat bucurie. Lui Simone nu doar că îi plac afacerile, ea funcționează de fapt din BUCURIA afacerilor.

Simone adoră să extindă și să genereze întreprinderi mari și mici și este motorul îndrumării grupurilor de orice dimensiune în procesul de evoluție a unui proiect. De la nașterea unei idei până la implementarea, întreținerea ei și depășirea obstacolelor, Simone reușește să găsească lejeritate, bucurie și glorie în orice.

Diferența pe care Simone o aduce în afaceri este deschiderea ei de a întreba tot timpul, de a privi lucrurile diferit, de a contribui cu ceva pentru cei cu care lucrează și de a face alegeri în mod continuu. Cum spune ea însăși, „afacerea este un domeniu al vieții unde eu întreb tot timpul și niciodată nu presupun că am un răspuns. Întotdeauna

sunt dornică să mi se arate lucrurile diferit și să schimb orice nu merge. Pentru mine aceasta este aventura în afaceri".

Ca investitor și director în câteva companii, Simone continuă să-și lărgească conștientizarea în privința afacerilor și a dezvoltat instrumente și tehnici care te stimulează să ai o realitate diferită în afacerea ta. Formulându-și acest obiectiv, Simone lucrează cu oamenii pentru a le insufla o energie total nouă în ceea ce fac ei. Prin Joy of Business, Simone îți arată moduri de a crea afaceri care trec dincolo de ceea ce spune această realitate că este posibil și îți oferă să iei cu tine instrumente eficiente pentru a crea ceea ce tu știi că este posibil pentru afacerea ta.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cursuri Joy of Business/Bucuria Afacerilor

Cursul de o zi „Afaceri și Bani"

Crezi că ai probleme cu banii? Sau nu ai nicio idee despre cum *să fii* în afaceri? Și dacă nu ar mai exista probleme?

În acest curs de o zi vei începe să descoperi ce este posibil cu adevărat în afaceri și în finanțe. Adresat atât specialiștilor din corporații, cât și micilor întreprinzători, acest curs îți arată un mod inovator în care să-ți creezi viața.

Învață să folosești întrebări care îți vor anula limitările și vor începe să creeze ceva mai măreț decât ai crezut tu că e posibil în afacerea ta și în situația ta financiară.

> „Este viața ta, nu un test – tu ești acela care ocazia să o creeze. Și ai tot dreptul să te bucuri de acest proces și să ceri mai mult de la viață!"
>
> Simone Milasas, fondatoare a programului Joy of Business și autoarea cărții *Bucuria afacerilor*

Cursul Master de 3 zile „Afaceri făcute diferit"

Albert Einstein a spus: „Definiția nebuniei este să faci același lucru și să aștepți un rezultat diferit."

Cursul Master de 3 zile „Afaceri făcute diferit" îți oferă instrumente și procese noi pentru a schimba orice aspect al afacerilor și finanțelor. El este o invitație de a fi mai creativ și a deveni mai mult decât ești.

Prin definiție, „diferit" înseamnă „a nu fi la fel cu altceva/altcineva".

Și dacă știi mai mult despre afaceri decât ești dispus să recunoști?

Și dacă nu ai mai renunța și nu ai mai abandona ceea ce știi? Și dacă ai continua să creezi?

Modul în care gândești despre afacerea/viața ta îți va crea sau diminua afacerea/viața.

„Ai capacitatea nelimitată – și de cele mai multe ori neaccesată – de a crea o realitate financiară care funcționează pentru tine."

Simone Milasas, fondatoare a programului Joy of Business și autoarea cărții *Bucuria afacerilor*

Aceleași instrumente valabile pentru a fi liderul vieții tale se aplică și în a crea o afacere de succes.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cuprins

Despre această carte 5
Dedicație – Imensa mea recunoștință 7
Prefață 9

Capitolul 1: Începuturile mele în afaceri 11

Capitolul 2: Ce ești dispus să primești?
Noiembrie 2002: întâlnirea cu Gary Douglas 25

Capitolul 3: A face afaceri fără (pre)judecăți 37

Capitolul 4: Fiecare întrebare creează o posibilitate 46

Capitolul 5: Realitate și distracție
Crezi în lucruri imposibile? 57

Capitolul 6: Oameni și umanoizi
Ieșirea din prejudecată 66

Capitolul 7: Cum să faci un milion de lucruri cu ușurință
Urmează energia 71

Capitolul 8: Tu nu ești afacerea ta 75

Capitolul 9: Obiective *versus* scopuri
Ce înseamnă succesul pentru tine? 80

Capitolul 10: Fii deschis pentru schimbare
Portocali sau lămâi? 87

Capitolul 11: Arată-mi banii 92

Capitolul 12: Atrage banii în viața ta 106
Capitolul 13: Ocupă-te de situația financiară
Mărunțișuri 112
Capitolul 14: Oameni de contact, de acțiune, creatori și fondatori 119
Capitolul 15: Cum angajezi oameni pentru afacerea ta
Niște mărunțișuri 125
Capitolul 16: Delegare *versus* Micromanagement 129
Capitolul 17: Negociază și furnizează 133
Capitolul 18: Ai încredere în ceea ce știi și obține informațiile de care ai nevoie 140
Capitolul 19: A alege pentru tine 146
Capitolul 20: Alege conștientizarea, nu agendele secrete 156
Capitolul 21: De ce au oamenii nevoie? 162
Capitolul 22: Manipularea energiei 167
Capitolul 23: Faci afaceri ca un bărbat sau ca o femeie? 171
Capitolul 24: Fii tu și schimbă lumea 176
Epilog 180

Glosar 181
Cursuri de fundamente Access Consciousness® 183
Despre autoare 189
Cursuri Joy of Business/Bucuria Afacerilor 191

Scanned with OKEN Scanner

Bucuria lecturii nu se oprește aici
Iată și alte cărți apărute
la Editura For You:

Adrian Butash • *Binecuvântează această hrană*
Alain Gavriluțiu • *Bube amare*
Alan Cohen • *Ne e suficient*
• Curs de Miracole *pe înțelesul tuturor*
Alberto Villoldo • *Cele patru introspecții*
• *Inițiere și iluminare*
Amit Goswami • *Creativitate cuantică*
Anca Rădulescu • *Puternică și frumoasă*
Andrew Harvey • *Speranța*
Angelique Du Toit • *Stai drept într-o lume care se destramă*
Anthony de Mello • *Conștiența*
Atasha Fyfe • *Magia vieților trecute*
Augusto Cury • *Copii străluciți, elevi fascinanți*
• *Părinți strălucițI, profesori fascinanți*
• *Minți sclipitoare, minți antrenate*
• *Maria, cea mai strălucită educatoare din istorie*
• *Codul inteligenței*
• *Eliberează-te din temnița emoțională*
• *Fascinanta construcție a eului*
Barbara Hand Clow • *Codul înțelepciunii mayașe*
Barbara Wren • *Trezirea celulară*
Bernie Ashman • *Semne zodiacale și vieți trecute*
Bernie Siegel • *Arta vindecării*
Bjorn Aris • *Calea japoneză a sabiei*
Brian Tracy • *Succesul în viață*, ediția a II-a
Brian Weiss • *Același suflet multe trupuri*
• *Se întâmplă miracole*
• *Prin timp spre vindecare*

Scanned with OKEN Scanner

Bruce H. Lipton • *Efectul de lună de miere*
• *Biologia credinței*, ediția a II-a adăugită
Byron Katie • *Cine ai fi tu fără povestea ta*
Carlos Warter • *Reîntoarcerea la sacru*
Carmen Voinea-Răducanu • *Visătorii nu mor niciodată*
• *Binecuvântate ne fie dorurile*
Carolyne Myss • *De ce nu ne vindecăm și cum putem să o facem*
• *Sfidează gravitația*
• *Acțiuni imperceptibile dătătoare de putere*
Carrie Hart • *Quado ne vorbește*
Cătălin Manea • *Totul din întreg*
• *Întoarcerea la liniște*
• *Eliberarea*
Cherry Gilchrist și Lara Owen • *Iubirea începe la 40 de ani*
Cheryl Canfield • *Vindecarea profundă*
Cristina Podoreanu • *Lup Nebun*
Christy Wilson Beam • *Miracole din Cer*
Daniel J. Siegel și Tina Payne Bryson • *Creierul copilului tău*, ediție revizuită
Daniel Meurois Givaudan • *Când nimeni nu te vrea*
Daniel Mitel • *Imageria inimii*
• *Acum, aici este tot ce avem*
• *Călătorii în inimă*
Darren R. Weissman • *Puterea iubirii și recunoștinței infinite*
• *Activarea codului secret al minții*
Darren R. Weissman, Cate Montana • *Miezul lucrurilor*
David Permutter, Alberto Villoldo • *Neuroștiința iluminării*
David Phillips • *Învață tainele numerologiei în 21 de zile*
David R. Hawkins • *Dizolvarea egoului – realizarea sinelui*
• *Realitatea, spiritualitatea și omul modern*
David Thomas • *Să intrăm pe frecvența universului*
David Wells • *Învață cum să înțelegi Cabala în 21 de zile*
Dawn Baumann • *Vocile animalelor*
Debbie Ford • *Partea întunecată a căutătorilor de lumină*
• *Curaj*

Scanned with OKEN Scanner

Deepak Chopra • *Întinerește și trăiește mai mult*
• *Viață după moarte*
• *Cartea secretelor*
• *Putere, libertate și grație divină*
• *Vindecareasufletuluidefricășisuferință*,ediție revizuită
• *De ce râde Dumnezeu?*
• *Rețeta fericirii supreme*

Denise Linn • *Descoperă mesajele secrete ale corpului tău*
• *Vieți în trecut, miracole în prezent*

Diana Luppi • *E.T. 101*

Don Piper • *Slava de fiecare zi*

Doreen Virtue • *Magia divină*
• *Miracolele Arhanghelului Mihail*
• *Învață cum să comunici cu îngerii în 21 de zile*

Drunvalo Melchizedek • *Spațiul sacru*
• *Uroborosul Mayaș*

Ed Bacon • *Cele 8 deprinderi ale iubirii*

Editura For You • *Alege să devii. Caiet de lucru pentru dezvoltare personală*

Eldon Taylor • *Ce-ar fi dacă*
• *Alegeri și iluzii*
• *Cred*
• *Ce înseamnă asta*

Elena Anghel • *Psihologia educației pe tot parcursul vieții*

Elena Cociș • *Templul schimbării*

Elizabeth Scott • *Miracolul vindecării copilului meu*

Eric Pearl • *Solomon vorbește*, ediția a II-a
• *Reconectarea*, ediția a II-a

Ermes Ronchi • *Sărutările nedăruite*

Ervin Laszlo • *Cosmos*

Evelyn Elsaesser Valarino • *De vorbă cu Angel*

Evelyn Fuqua • *De la Sirius la Pământ*

Florence Scovel Shinn • *Calea magică a intuiției*
• *Jocul vieții și cum să-l joci*

Florentina Mateescu • *Cartea trecerii. Hipnoza, o cale de autocunoaștere*

Frances Fox • *Secretele matricei*

Scanned with OKEN Scanner

Frank J. Kinslow • *Eusentimentul*
• *Sistemul Kinslow*
• *Dincolo de fericire*
• *Când nimic nu merge cum trebuie, încearcă să nu mai faci nimic*
Fred Luskin • *Iartă cu adevărat*
Gabriel Cousens • *Alimentație conștientă*
Gabrielle Bernstein • *Se pot produce miracole*
• *Miracole acum*
Garry L. Landreth • *Terapia prin joc. Arta relaționării*
Gay Hendricks, Debbie DeVoe • *Cinci dorințe*
Geoffrey Hoppe • *Tobias – Seria Înălțării*
• *Tobias – Seria Clarității*
Georgiana Bărbulescu • *Dicționar român-portughez*
Gerry Gavin • *Mesaje de la Margareta*
Giulia Nahmany • *Merg mai departe*
Gloria Wendroff • *Scrisori din cer*
Gregg Braden • *Matricea divină*
• *Vindecarea spontană a credinței*
• *Punctul de cotitură*
• *Efectul Isaia*, ediția a II-a
• *Secretele stilului de rugăciune pierdut*
• *Suntem creați cu intenție*
Guy Finley • *Secretul Sinelui tău nemuritor*
Gay Hendricks și Tinker Linsday • *Prima regulă a lui Ten*
Harry Massey, David Hamilton • *Punctul de alegere*
Ionuț Tănase • *Portretul vieții unui orfan*
Irina Binder • *Fluturi*, vol. 1–3
• *Insomnii*
• *Străinul de lângă mine*
Isha Judd • *De ce să mergi când poți să zbori?*
Jack Canfield, Pamela Bruner • *Tehnica de vindecare prin tapping*
James F. Twyman • *Emisarii iubirii*
James Van Praagh • *Rai și pământ*
Jamie Turndorf • *Ia-ți adio de la certuri*
• *Iubirea nu moare niciodată*

Scanned with OKEN Scanner

Jasmuheen • *Regina matricei*
• *Calea celui care se hrănește cu lumină*
• *Căile păcii* și *Să fim esență*
Jerry Sargeant • *Steaua Magică*
Jim Dincalci • *Cum să ierți atunci când nu poți*
Jim Tucker • *Viața înainte de viață*
Joan Borysenko • *Nu e sfârșitul lumii*
• *Busola Sufletului*
• *Epuizare totală*
John F. Demartini • *Cele 7 comori lăuntrice*
• *Inima iubirii*
John J. Falone • *Frecvența geniu*
John Michell • *Dimensiunile paradisului*
John Perkins • *Schimbarea de forme*
Jon Whale • *Dezvăluirea spiritului*
Jorge Luis Delgado, Male Maryann • *Trezirea andină*
Judy Hall • *Învață cum să lucrezi cu cristalele în 21 de zile*
Karin Tag • *Secretul bibliotecii de cristal atlante*
Kate Mackinnon • *Din inima și mâinile mele*
Kelly Turner • *Remisie totală*
Ken Druck • *Regulile Reale ale vieții*
Ken Keyes • *Rețete pentru fericire*
Ken Page, Nancy Nester • *Stai, privește, ascultă*
Kenneth Wapnick • *Introducere generală la* Cursul de miracole
Kenny Werner • *Măiestrie fără efort*
Kosta Danaos • *Nei Kung*
Lee Carol • *Drumul spre acasă*
• *Copiii indigo, zece ani mai târziu*
• *Kryon. Cele 12 straturi ale ADN-ului*
Leo Angart • *Să ne îmbunătățim vederea*
Leonard Laskow • *Iubire tămăduitoare*
Linda Backman • *Evoluția sufletului*
Lisette Larkins • *De vorbă cu extratereștrii*
Liviu Predescu • *Cu autismul la psiholog*
Loreta Popa • *Scrisori pentru Ema*
Marc Steinberg • *Pasiune pentru conștiență*

Scanned with OKEN Scanner

Maja Storch • *Dorința femeii puternice de a avea un bărbat puternic*
Marcel N. Popescu • *Legea lui OM*
Marianne Williamson • *Legea compensației divine*
• *Grația de fiecare zi*, ediție revizuită
• *De la lacrimi la triumf*
Mark Anthony • *Iubirea trece Dincolo*
Mary Lynch Barbera • *Terapia axată pe comportamentele verbale*
Mary O'Mally • *Compulsiunile: prieteni sau dușmani*
Maureen Moss • *B.L.I.S.S.*
Meg Blackburn • *Copiii de acum*
Michael Tamura • *Tu ești răspunsul*
Michio Kushi • *Calea macrobiotică*
Mike Robbins • *Nimic nu se schimbă până când tu nu te schimbi*
Minerva • *Chiron sau Despre astrologia sufletului*
Mira Kelley • *Dincolo de viețile trecute*
Miroslav Radman, Daniel Carton • *Dincolo de limitele noastre biologice*
Mona Lisa Schulz • *Sfetnicul tainic*
Monica Vișan • *Metodă rapidă de învățare a limbii engleze*, vol. 1-3
Nadine Voindrouh • *Dreamboard. Îndeplinește-ți visurile și planul tău cu tine*
Neale Donald Walsch • *Prietenie cu Dumnezeu*, ediție revizuită
• *Comuniune cu Dumnezeu*
• *Ce vrea Dumnezeu*
• *Când totul se schimbă, schimbă totul*
• *Dumnezeu și minunile din viața noastră*, ediție revizuită
• *Mai fericit decât Dumnezeu*
• *Conversații cu Dumnezeu*, vol. 1-3, ediție revizuită
• *Conversații cu Dumnezeu*, vol. 4: *Trezirea speciei*
• *Conversații cu Dumnezeu pentru părinți*
P.M.H. Atwater • *Copiii cei noi și experiențele din preajma morții*
Pam Grout • *E2*
• *E3. Încă 9 experimente cu energie ce demonstrează că manifestarea magiei și miracolelor e slujba ta cu normă întreagă*

Scanned with OKEN Scanner

Paul Elder • *Ochii unui înger*
Paul Ferrini • *Cuvinte de înțelepciune*
• *Amour sans conditions*
• *Cum să creem o relație spirituală*
• *Christul cel viu*
• *Vindecă-ți viața*
• *Evanghelia după Iisus*
• *Când iubirea vine sub formă de dar*
Regina Franke Rainer • *Scapă de griji în câteva minute*
Richard Flook • *De ce m-am îmbolnăvit?*
Richard Heath • *Matricea creației*
Richard Wiseman • *Știința Bizarului. Quirkologia*
Robert A. Monroe • *Călătorii în afara corpului*
Robert Leahy • *Învinge depresia*
Robert Rabin • *Pune suflet în ceea ce faci*
Robert Schwartz • *Suflete curajoase*
Rodica Purniche • *Semne, constelații și Nakshatre*
Ron Baker • *O lume în curs de vindecare*
Ronald H. Hulnick, Mary R. Hulnick • *Prin ochii sufletului*
Russ Michael • *Sufletul pereche te cheamă*
Sandra Anne Taylor • *Adevăr, triumf și transformare*
• *Codul miracolelor tale cuantice*
• *Secretele atracției*
Sandra Ingerman • *Leac pentru pământ*
Seka Nikolic, Sarah Tay • *Poți să te vindeci singur*
• *Știi mai multe decât crezi*
Shirley MacLaine • *Camino*
Sonia Choquette • *În drum spre casă*
Sorin Telimbeci • *Călătoriile tânărului înțelept*
Sotirios Crotos • *Ucenicul lui Iisus Hristos*
Sri Vasudeva • *Divinitatea lăuntrică*
Stefano Pischiutta • *Născuți pentru a evolua*
Steve Rother • *Bun venit acasă*
Stuart Wilde • *Forța*
• *Certitudini - imbolduri*
• *Arta mântuirii*

Scanned with OKEN Scanner

Suzanne Scurlock-Durana • *Prezența corporală deplină*
Sylvia Browne • *Călătorul mistic*
Timothy Wyllie • *Delfini, E.T. și îngeri*
Tristan • *Clepsidra cu pași*
Valeriu Pănoiu • *Astrologia de la Cer la Pământ*
• *Numerologie și destin*
• *Praf de Stele. Culegere de astrologie*
Victor • *Viața îi dăunează grav sănătății!*
Victor Sanchez • *Toltecii noului mileniu*
William Gammill • *Reuniunea*
Wolfgang Wallner • *Elihu*

Scanned with OKEN Scanner

Seria 21 de zile

Marie Claire Carlyle • *Învață cum să devii un magnet pentru bani în 21 zile*
Lisa Fugard • *Învață cum să-ți trezești scriitorul interior în 21 de zile*
Judy Hall • *Învață cum să lucrezi cu cristalele în 21 de zile*
Louise Hay • *Învață cum să folosești puterea afirmațiilor în 21 de zile*
Denise Linn • *Învață cum să-ți cunoști viețile trecute în 21 zile*
Leon Nacson • *Învață cum să-ți descifrezi visele în 21 zile*
David Phillips • *Învață cum să folosești numerologia în 21 de zile*
Cheryl Richardson • *Învață cum să-ți îngrijești profund sufletul în 21 de zile*
Doreen Virtue • *Învață cum să comunici cu îngerii în 21 de zile*
David Wells • *Învață cum să înțelegi Cabala în 21 de zile*

Scanned with OKEN Scanner

Cărți în curs de apariție la Editura For You

Alan Cohen • *Tao pe înțelesul tuturor*
Dr. Alberto Villoldo • *Șaman, Vindecător, Înțelept*, ediție revizuită
Dr. Angel Escudero • *Noesiterapia. Vindecarea prin gândire*, ediție revizuită + CD
Augusto Cury • *Manualul adolescentului stresat*
Brian Tracy și Christina Stein • *Crede și vei reuși*
Dr. Carl Johan Calleman • *Mintea globală și apariția civilizației*
Caroline Myss • *Arhetipuri*, ediție revizuită
Christophe André, Jon Kabat-Zinn, Pierre Rabhi, Matthieu Ricard • *Cum să făurim o lume mai bună*
Daniel Meurois Givaudan • *Bolile karmice*, ediție revizuită
Dr. David Perlmutter și Dr. Alberto Villoldo • *Neuroștiința iluminării*, ediție revizuită
Dr. David R. Hawkins • *Realitatea, spiritualitatea și omul modern*, ediție revizuită
Dr. Deepak Chopra și Dr. Menas Kafatos • *Tu ești Universul. Descoperă-ți sinele cosmic autotransformării prin limbaj*
Edo Gergely • *Povești despre Floarea vieții*
Eldon Taylor • *Marea înșelătorie*
Gabriel Cousens • *Alimentație conștientă*, 2 volume
Gabrielle Bernstein • *Universul e de partea ta*
Irina Binder • *Iubirea te învață*
Jasmuheen • *Programul Stil de Viață Apetisant*
Jim Curtis • *Experiența Stimulati*
Kahlil Gibran • *Profetul*
Karl Dawson și Kate Marillat • *Transformă-ți convingerile, transformă-ți viața. Reimprimarea matricei*
Kathleen Dowling Singh • *Înaintează în vârstă cu grație*
Kim McCaul • *Evoluția multidimensională*

Scanned with OKEN Scanner

Dr. Lewis Mehl-Madrona și Barbara Mainguy • *Reconfigurează-ți mintea. Neuroștiința autotransformării prin limbaj*
Marianne Williamson • *De la lacrimi la triumf*
Olivier Clerc • *Darul iertării*
Pam Grout • *Mulțumește și te vei îmbogăți!*
Paul Ferrini • *Eu sunt Ușa. Iubirea este Evanghelia mea*
Paul Ferrini • *Prezența iubirii. Legile iubirii. Puterea iubirii*
Dr. Peter A. Levine • *Cum îi ajutăm pe copii să facă față traumelor*
Dr. Peter A. Levine • *Traumă și memorie*
Regina Maria • *Povestea vieții mele*
Dr. Vítor José F. Rodrigues • *Cartea neștiinței*

Scanned with OKEN Scanner

Citește și

Scanned with OKEN Scanner

EDITURA FOR YOU
Str. Hagi Ghiță, nr. 58, Sector 1, București
Tel./fax: 021.665.62.23
Mobil: 0724.212.695; 0724.212.691
E-mail: comenzi@editura-foryou.ro
Website: www.editura-foryou.ro
Facebook: Editura-For-You
Instagram: @edituraforyou
Twitter: @EdituraForYou

Scanned with OKEN Scanner

Bucuria afacerilor

Instrumente, relatări și sugestii practice pentru a-ți schimba afacerea într-un mod diferit.

Simone Milasas este un lider dinamic care călătorește în jurul Globului pentru a demonstra cum să faci afaceri cu bucurie. De peste două decenii, ea se află în primul plan al domeniului creativității și dezvoltării afacerilor. Ea sesizează bucuria posibilităților și a viitorului și știe că în orice situație există posibilitatea de a alege.

Simone a lucrat în multe domenii, în întreaga lume. A deținut companii, le-a creat, le-a condus și le-a schimbat cu entuziasm, invitându-i și pe ceilalți să admită noi posibilități. Obiectivul ei este acela de a le da oamenilor puterea de a vedea că afacerile sunt o sursă de creație. Simone este fondatoarea conceptului Joy of Business/Bucuria afacerilor, precum și Coordonator la nivel mondial pentru Access Consciousness®, organizație extinsă acum în peste 170 de țări. Află mai multe despre Simone și Joy of Business pe www.accessjoyofbusiness.com.

„Joy of Business/Bucuria afacerilor nu înseamnă să fii fericit în mod isteric. Ci înseamnă a înțelege că alegerile pe care le faci pot sau nu să funcționeze, dar că tu trebuie să-ți păstrezi curajul de a merge mai departe și de a te schimba, chiar abandonând, dacă este cazul. Joy of Business este despre crearea unui sistem armonios ce permite ca în fiecare zi să apară mai mult decât ceea ce pare posibil în realitate."

SIMONE MILASAS, C.F.M.W

www.editura-foryou.ro
9 786066 392389

Scanned with OKEN Scanner